


21世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材



# 国际贸易规则与进出口业务操作实务

（第2版）

主 编/李 平



- 真实模拟完整的国际贸易业务流程
- 新颖的实用案例搭配丰富的前沿知识
- 多种习题类型全方位巩固学习成果









# 说　明



本书电子版仅提供给高校任课教师使用，如有任课教师需要本书课件或其他相关教学资料，请联系北京大学出版社客服，微信手机同号：15600139606，扫下面二维码可直接联系。

由于教材版权所限，仅限任课教师索取，谢谢！



21 世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材

# 国际贸易规则与进出口业务操作实务
# (第 2 版)

主　编　李　平
副主编　孟　亮　宋科艳





# 内 容 简 介

本书以国际贸易业务的具体流程为主线，将国际贸易活动涉及的各环节连贯起来；在强调国际贸易业务整体性的同时，突出履行合约的灵活性，增强从业人员在具体业务操作过程中灵活、合理处理问题的能力。同时，一改过去教材重出口轻进口的情况，加大了对进口的阐述。

本书结构严谨，资料充实，力求“风格创新、内容创新、案例教学、突出应用”，可作为高等学校国际贸易课程的教学用书，同时可供外贸工作者参考使用。



**图书在版编目(CIP)数据**

国际贸易规则与进出口业务操作实务/李平主编. —2 版. —北京：北京大学出版社，2011.8
(21 世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材)
ISBN 978-7-301-19384-6

Ⅰ. ①国… Ⅱ.①李… Ⅲ. ①进出口贸易商用规则—高等学校—教材②进出口贸易—贸易实务—高等学校—教材 Ⅳ. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 165981 号

书　　名：国际贸易规则与进出口业务操作实务(第 2 版)
著作责任者：李　平　主编
总 策 划：第六事业部
策划编辑：李　虎　王显超
责任编辑：魏红梅
标准书号：ISBN 978-7-301-19384-6/F・2845
出 版 者：北京大学出版社
地　　址：北京市海淀区成府路 205 号　100871
网　　址：http://www.pup.cn　http://www.pup6.com
电　　话：邮购部 62752015　发行部 62750672　编辑部 62750667　出版部 62754962
电子邮箱：pup_6@163.com
印 刷 者：
发 行 者：北京大学出版社
经 销 者：新华书店
787 毫米×1092 毫米　16 开本　28.75 印张　660 千字
2007 年 9 月第 1 版　2011 年 8 月第 2 版　2017 年 6 月第 2 次印刷
定　　价：54.00 元

## 21世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材

# 专家编审委员会

# 丛 书 序

我国越来越多的高等院校设置了经济管理类学科专业，这是一个包括经济学、管理科学与工程、工商管理、公共管理、农业经济管理、图书档案学 6 个二级学科门类和 22 个专业的庞大学科体系。2006 年教育部的数据表明在全国普通高校中经济类专业布点 1518 个，管理类专业布点 4328 个。其中除少量院校设置的经济管理专业偏重理论教学外，绝大部分属于应用型专业。经济管理类应用型专业主要着眼于培养社会主义国民经济发展所需要的德智体全面发展的高素质专门人才，要求既具有比较扎实的理论功底和良好的发展后劲，又具有较强的职业技能，并且又要求具有较好的创新精神和实践能力。

在当前开拓新型工业化道路，推进全面小康社会建设的新时期，进一步加强经济管理人才的培养，注重经济理论的系统化学习，特别是现代财经管理理论的学习，提高学生的专业理论素质和应用实践能力，培养出一大批高水平、高素质的经济管理人才，越来越成为提升我国经济竞争力、保证国民经济持续健康发展的重要前提。这就要求高等财经教育要更加注重依据国内外社会经济条件的变化适时变革和调整教育目标和教学内容；要求经济管理学科专业更加注重应用、注重实践、注重规范、注重国际交流；要求经济管理学科专业与其他学科专业相互交融与协调发展；要求高等财经教育培养的人才具有更加丰富的社会知识和较强的人文素质及创新精神。要完成上述任务，各所高等院校需要进行深入的教学改革和创新。特别是要搞好有较高质量的教材的编写和创新。

出版社的领导和编辑通过对国内大学经济管理学科教材实际情况的调研，在与众多专家学者讨论的基础上，决定编写和出版一套面向经济管理学科专业的应用型系列教材，这是一项有利于促进高校教学改革发展的重要措施。

本系列教材是按照高等学校经济类和管理类学科本科专业规范、培养方案，以及课程教学大纲的要求，合理定位，由长期在教学第一线从事教学工作的教师立足于 21 世纪经济管理类学科发展的需要，深入分析经济管理类专业本科学生现状及存在问题，探索经济管理类专业本科学生综合素质培养的途径，以科学性、先进性、系统性和实用性为目标，其编写的特色主要体现在以下几个方面：

(1) 关注经济管理学科发展的大背景，拓宽理论基础和专业知识，着眼于增强教学内容的联系实际和应用性，突出创造能力和创新意识。

(2) 体系完整、严密。系列涵盖经济类、管理类相关专业以及与经管相关的部分法律类课程，并把握相关课程之间的关系，整个系列丛书形成一套完整、严密的知识结构体系。

(3) 内容新颖。借鉴国外最新的教材，融会当前有关经济管理学科的最新理论和实践经验，用最新知识充实教材内容。

(4) 合作交流的成果。本系列教材是由全国上百所高校教师共同编写而成，在相互进行学术交流、经验借鉴、取长补短、集思广益的基础上，形成编写大纲。最终融合了各地特点，具有较强的适应性。

(5) 案例教学。教材具备大量案例研究分析，让学生在学习过程中理论联系实际，特

别列举了我国经济管理工作中的大量实际案例，这可大大增强学生的实际操作能力。

(6) 注重能力培养。力求做到不断强化自我学习能力、思维能力、创造性解决问题的能力以及不断自我更新知识的能力，促进学生向着富有鲜明个性的方向发展。

作为高要求，财经管理类教材应在基本理论上做到以马克思主义为指导，结合我国财经工作的新实践，充分汲取中华民族优秀文化和西方科学管理思想，形成具有中国特色的创新教材。这一目标不可能一蹴而就，需要作者通过长期艰苦的学术劳动和不断地进行教材内容的更新才能达成。我希望这一系列教材的编写，将是我国拥有较高质量的高校财经管理学科应用型教材建设工程的新尝试和新起点。

我要感谢参加本系列教材编写和审稿的各位老师所付出的大量卓有成效的辛勤劳动。由于编写时间紧、相互协调难度大等原因，本系列教材肯定还存在一些不足和错漏。我相信，在各位老师的关心和帮助下，本系列教材一定能不断地改进和完善，并在我国大学经济管理类学科专业的教学改革和课程体系建设中起到应有的促进作用。

刘诗白

2007 年 8 月

**刘诗白** 刘诗白教授现任西南财经大学名誉校长、博士生导师，四川省社会科学联合会主席，《经济学家》杂志主编，全国高等财经院校资本论研究会会长，学术团体“新知研究院”院长。

# 第 2 版前言

《国际贸易规则与进出口业务操作实务》于 2007 年出版以来，受到了国内院校同行的好评，被许多院校作为国际经济与贸易专业的核心教材或参考教材来使用。在 2010 年本书荣获北京大学“十一五”规划本科经济类优秀教材一等奖。近年来，尤其是在美国次贷危机引发的全球性的金融危机以来，整个国际经济与贸易发生了深刻的变化，出现了许多新情况、新动向、新特点、新趋势，因此对本书进行补充、完善和修订就显得尤为必要。

国际货物的买卖不同于一般的国内商事交易，它除需要一般商品知识和商业知识外，还涉及国际贸易理论、政策、法律、经营技能等各方面的知识，其理论性、政策性、法律性、实践性都较强，风险也较大。从交易洽商、签订合同到履行合同，从卖方发货到买方收货，要经过许多环节，涉及国内外很多部门和有关机构，每一个环节都有特殊的要求和专门的做法，如商检、保险、装运、报关、价格、支付、索赔、仲裁等，都有一套特定的程序和规范。所以，它对从业人员的综合素质要求很高。因此，对国际贸易规则与进出口业务操作实务的学习是至关重要的。

此次对本书修订的指导思想，是本着精简、通俗易懂、紧跟前沿、充实惯例、突出采用表格表示的方法，体现实用、管用、有效的原则，将最新的知识、最新的进展写入教材。修订时仍然以国际货物买卖合同为主线，以《中华人民共和国合同法》、《联合国国际货物销售合同公约》、《2010 年国际贸易术语解释通则》以及《跟单信用证统一惯例》(国际商会第 600 号出版物)等法律和惯例为依据，结合理论、实验教学的实际需要，对原有内容作补充、完善和重新调整，注重融入人文知识，适当增加了一些历史、理论来源的阅读。重视实践环节，为进一步增强操作性，本书仍旧保持、充实了国际贸易实务操作过程中的相关样本和流程图，以便给学生更加直观的感觉，从而使理论和实务的衔接更加畅通。

本书的特色在于：在基础知识方面突出系统性、全面性；在实务技能方面突出实用性、可操作性；在内容编纂方面注重前瞻性、针对性；在结构设计方面力求直观性、逻辑性。

本书由李平担任主编，孟亮、宋科艳担任副主编。具体分工如下：李平，第 0 章～第 4 章、5.1 节、第 6 章；宋科艳，5.2 节、第 7 章～第 10 章；孟亮，第 11 章～第 15 章。

本书在编写过程中，参阅了大量的国内外资料，在此表示深深的谢意！

国际贸易规则与进出口业务操作涉及的知识面广泛，且理论与规则的发展迅速，由于编者水平有限，书中错漏之处在所难免，恳请广大专家和读者给予批评指正。

编　者

2011 年 6 月

# 第 1 版前言

随着我国改革开放的深入和履行入世承诺的逐步到位，尤其是 2004 年新对外贸易法的实施，个人也可以从事外贸，迎来了我国对外贸易发展的又一个春天。我国的对外贸易额由 1979 年的世界排位 26 位跃居为 2004 年世界第 3 位，对外贸易的依存度已经达到 69%。在这样的形势下，加强对外贸从业人员的培训和提高对外经济贸易人员的业务素质成为当务之急。为适应新形势发展的要求，特编写本书。

国际贸易规则与进出口业务操作实务是一门研究有关国际货物买卖理论和实际业务的课程，也是普通高校和成人高等院校国际经济与贸易专业的一门专业课程。通过该课程的学习，可使学生初步掌握国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能，以便将来在进出口业务活动中，既能按法律规范和国际惯例，又能结合我国的实际和企业的经营意图，进行各类贸易活动，以实现利用两种资源，开拓两种市场的目的。

国际贸易规则与进出口业务操作实务是一门实践性、技术性、操作性、实用性很强的课程，主要内容包括 5 个方面：国际货物买卖合同条款，国际贸易术语，与国际货物买卖有关的主要法律法规、国际条约、国际惯例，国际货物买卖合同的商订与履行及国际贸易方式，具体内容如下表所示。

| 教学主要项目 | 具体教学内容 | 教学方法 |
|---|---|---|
| 国际货物买卖合同条款 | 国际货物买卖合同条款包括：<br>(1) 主要条款(商品的品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付)；<br>(2) 一般条款(商品的检验、索赔、不可抗力、仲裁) | 基本知识介绍<br>实例讲解<br>案例分析<br>操作练习 |
| 国际贸易术语 | 常用的 6 种贸易术语；其他贸易术语；贸易术语的选用 | 基本知识介绍<br>案例分析 |
| 与国际货物买卖有关的主要法律法规、国际条约、国际惯例 | 联合国国际货物销售同公约、2000 国际贸易术语解释通则、跟单信用证统一惯例(UCP600)、托收统一规则、中华人民共和国合同法(1999) | 基本知识介绍<br>实例讲解<br>案例分析 |
| 国际货物买卖合同的商订与履行 | 国际货物买卖合同的磋商与签订；出口合同的履行；进口合同的履行 | 基本环节介绍<br>操作练习 |
| 国际贸易方式 | 经销、代理、招投标、拍卖、寄卖、展卖、易货、互购、租赁、加工贸易、期货贸易、补偿贸易 | 基本知识介绍<br>实例讲解<br>案例分析 |

本书以国际贸易业务的具体流程为主线，将国际贸易活动涉及的各环节连贯起来；在强调国际贸易业务整体性的同时，突出履行合约的灵活性，增强从业人员在具体业务操作过程中灵活、合理处理问题的能力。同时，一改过去教材重出口轻进口的情况，因为中国的对外贸易发展速度惊人，说明中国的对外贸易进入扩张竞争阶段，世界睁大眼睛看着中国，尤其作为负责任的大国，多边贸易组织的成员国，大量进口已经成为中国必须面临的重大问题，需要加强研究，因此，加大了对进口的阐述。

本书的特色在于强调了进出口业务的实用性，与国际贸易相关的资格认证考试相联系，在简洁明了地解释国际贸易操作流程的基础上，附有大量的案例增强教材的可读性，并通过模拟训练题来启发从业者的思考和实际动手能力。本书可以作为各类院校经济管理专业学生的专业教材，也可以作为高等院校理工科大学生文化素质教育的教材，以及国际贸易学、管理科学、社会学研究生研读的资料，还可以作为管理干部培训、报关员和单证员备考、在职外贸、运输、保险、银行等部门的参考用书或自学教材。

本书由李平担任主编，孟亮、宋科艳担任副主编。李平对全书进行整体设计和拟订各章写作大纲，并负责最后统稿、定稿工作。参加本书编写的有(按章节顺序排列)：李平，第 1 篇(第 0 章～第 3 章)；马小辉，第 2 篇(第 4 章)；屈国强，第 2 篇(第 6 章)；李春梅，第 2 篇(第 5 章、第 7 章)；宋科艳，第 2 篇(第 8 章、第 9 章)；孟亮，第 3 篇(第 10 章～第 12 章)；张雪梅，第 4 篇(第 13 章)。本书在撰写过程中引用和借鉴了国内外学者的相关研究成果，吸取了许多有益的思想和内容，在此表示衷心感谢！

本书是一个探索性研究，书中不妥之处敬请广大专家和读者不吝赐教，我们将共同努力把进出口业务与国际贸易的研究引向深入。

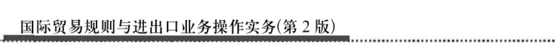
编　　者

2007 年 5 月

# 目　　录

## 第2篇　进出口贸易合同实务篇








# 走进国际贸易规则与进出口业务操作实务



## 教学目标

通过本章的学习，熟悉国际贸易实务的概念、研究对象，准确理解国际贸易实务课程研究的主要内容，并注意区分国际贸易实务与其相关学科的联系与区别，领会国际贸易实务课程的研究意义与学习方法。真正从风险及其防范角度去认识国际货物买卖，了解应对风险的防范的手段和补救措施。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
| --- | --- | --- |
| 基本知识 | (1) 理解国际贸易实务的概念与特点<br>(2) 了解国际贸易实务的研究对象与主要内容<br>(3) 明确国际贸易实务的研究意义与学习方法 | (1) 国际贸易实务的概念<br>(2) 国际贸易实务的特点<br>(3) 国际贸易实务的风险<br>(4) 国际贸易实务的主要内容 |
| 业务流程 | (1) 了解进出口业务的基本流程<br>(2) 掌握国际贸易契约的主要内容<br>(3) 了解国际贸易的主要公约与国际惯例<br>(4) 了解内化外贸业务员的基本素质<br>(5) 熟悉进出口业务的操作技巧 | (1) 国际贸易实务与相关学科的关系<br>(2) 走进国际贸易实务的三把金钥匙 |
| 分类 | 比较分析国际贸易中的风险 | 国际贸易中的风险分类 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的风险与防范知识分析进出口业务各个环节的问题 | (1) 出口贸易项下风险的防范<br>(2) 进口贸易项下风险的防范<br>(3) 国际贸易争议与解决中的风险与防范 |

## 引　例

中国一家电视机出口厂与沙特的一家进口商通过往来函电达成一笔电视机买卖合同。双方往来函电内容如下。

4月2日来电：愿购蝶牌电视机JA－15 000台，立即装运请报价。

4月3日去电：蝶牌电视机JA－15 000台，木箱装。每台62美元 CIFC2科威特10/11月装运，即期信用证，限6日复到。

4月5日来电：你3日电歉难接受，同行类似品质报价55美元，请速复。

4月7日去电：我3日电重新发盘，限10日内我方时间复。

4月9日来电：你7日电收到，若55美元CIFC3D/P，即期信用证，请确认。

4月 10日去电：你9日电最低60美元，即期信用证，限12日复到。

4月至11日来电：你10日电接受，再订购 500台同样条件即复。

4月12日去电：你11日电接受。合同号02HJAM。

根据上述资料分析:

(1) 指出这些函电内容分别是贸易磋商的什么环节。

(2) 根据函电内容列出成交的主要交易条件。



## 0.1　把握走向国际市场的金钥匙

截至2010年，改革开放32年过去了，那么，我要问大家：改革！改的是什么？是经济体制；开放？开放的又是什么？是经济体系。2001年底中国加入WTO，可以说中国的经济开始融入世界经济体系，这是中国的第二次改革、开放。实际上，自1978年以来，中国发生的最重大的事件就是改革、开放。这其中最重要的热门话题就是下海、经商，而下海经商最吸引人的部门就是外资、外贸。的确，改革开放以来，中国经济中发生最大的变化就在“外”字上。“想想32年前的中国，我国几乎是生活在一个与世隔绝的独立王国之中，拥有1/4人口的大国，其出口额不到世界的1%，10多亿消费者的市场，看不到外国现代优质的商品，庞大的中国生产领域，没有多少外国的先进设备和资本，马路上偶然看到一个洋人，人们尾随围观，像是看外星人一样；中国人要想出国，除了外交就是外逃；那时的人们，谁敢想象像今天的中国，从天上飞的波音飞机，地上跑的丰田汽车，到家庭用的松下电器。从喝的可乐、雪碧，吃的汉堡包、炸鸡，到穿的耐克、皮尔卡丹，哪没有洋货？同样，谁能想象今天的中国在世界市场上的地位，从旧金山唐人街的地摊，到巴黎高级时装店，从各国机场上一批批西装革履的访问团，到各国餐馆中一个个身着T恤衫、牛仔裤的打工仔；从北美的海外学子到东欧的北京倒爷，哪里没有大陆人”。

改革开放使中国第一次真正与世界进行了“连接”。中国人开始走向世界、影响世界。同时中国也受到世界的影响与冲击，人们的生活不再与外界无关，中国的经济与世界市场紧密相连。我们不仅每年消费者约占国内生产总值 26.7%的外国商品；还有约占国内生产总值 1/4 的收入取决于能否成功地向外国出口，对外关系和对外贸易已经不再是只有政府才管的“国家事务”，而是影响到普通老百姓的事了。现在，人们最关心的是人民币的走势，物价是否稳定，世界贸易组织的未来发展方向。人们之所以有意无意关心起这些属于



国际贸易范畴的问题，是因为这些都直接涉及自己的收入与消费，影响到个人的经济利益。

随着中国与世界各国经济关系的加强，中国的国际贸易地位不断上升。1980 年中国对外贸易在世界的排名是 26 位；不到世界的 1%；到 2004 年，中国的贸易总额达到了创历史新高的 1.15 万亿美元(11 547 亿元，出口 5 933.6 亿美元，进口 5 613.8 亿美元)，在全球贸易排行榜上的名次已跃居第 3，2006 年位次虽然没有变化，但又再创佳绩进出口总额达 17 606.93 亿美元(其中进口 7 916.14 亿美元，出口 9 690.80 亿美元)，据中国官方的数据显示，2009 年全年进出口总额 22 073 亿美元，全年出口 12 017 亿美元，进口 10 056 亿美元，贸易顺差 1 961 亿美元，比上年减少 994 亿美元。有文章称，德国 2009 年出口总值达到 1.121 3 万亿美元，低于中国的 1.201 7 万亿美元，中国成为全球出口“冠军”。改革开放已经充分展示了我国贸易发展之快、总量之大；中国已经成为名副其实的贸易大国了！

**【前沿阅读 0.1】**

## 2009 年世界各国货物对外贸易额排名

据世界贸易组织的估计，2009 年世界商品贸易总额为 248 950 亿美元，比 2008 年的 323 650 亿美元下降 23.1%。

其中，出口(包括转口贸易)123 180 亿美元，同比下降 22.7%；进口(包括欧盟内部的进口及进口再出口)125 770 亿美元，同比下降 23.4%。

从分地区来看，世界各地区进出口贸易额如下。

北美洲出口 16 021.55 亿美元，占世界比重为 13.0%；进口 21 663.45 亿美元，占比 17.2%。

南美洲出口 4 632.00 亿美元，占世界比重为 3.8%；进口 4 407.00 亿美元，占比 3.5%。

欧洲出口 49 981.55 亿美元，占世界比重为 40.6%；进口 51 466.85 亿美元，占比 40.9%。

独联体出口 4 382.35 亿美元，占世界比重为 3.6%；进口 3 301.60 亿美元，占比 2.6%。

亚洲出口 38 669.00 亿美元，占世界比重为 31.4%；进口 36 547.00 亿美元，占比 29.1%。

其他地区出口 9 484.11 亿美元，占世界比重为 7.7%；进口 8 383.00 亿美元，占比 6.7%。

从对外贸易总额来看，世界贸易前 20 强依次如下。

美国、中国、德国、日本、法国、荷兰、英国、意大利、比利时、韩国；中国香港、加拿大、新加坡、西班牙、俄罗斯、墨西哥、印度、中国台湾、瑞士、澳大利亚。

从出口总额来看，世界出口前 20 强依次如下。

中国、德国、美国、日本、荷兰、法国、意大利、比利时、韩国、英国、中国香港、加拿大、俄罗斯、新加坡、墨西哥、西班牙、中国台湾、沙特阿拉伯、瑞士、马来西亚。

从进口总额来看，世界进口前 20 强依次如下。

美国、中国、德国、法国、日本、英国、荷兰、意大利、比利时、中国香港、韩国、加拿大、西班牙、新加坡、印度、墨西哥、俄罗斯、中国台湾、澳大利亚、瑞士。

从贸易盈余额来看，世界顺差前 20 强依次如下。

中国、德国、俄罗斯、沙特阿拉伯、荷兰、爱尔兰、挪威、韩国、科威特、马来西亚、日本、中国台湾、印度尼西亚、伊朗、新加坡、巴西、比利时、泰国、瑞士、阿根廷。

从贸易赤字额来看，世界逆差前 20 强依次如下。

美国、英国、印度、法国、西班牙、希腊、土耳其、中国香港、葡萄牙、埃及、摩洛哥、罗马尼亚、黎巴嫩、越南、波兰、墨西哥、约旦、菲律宾、白俄罗斯、保加利亚。

资料来源：http://www.360doc.com/content/10/0324/21/1027598_20123818.shtml

但中国还不是贸易强国。因为使用 2006 年的进出口总额 17 606.93 亿美元除以 13 亿人口，结果是人均 1 354 美元，和世界的平均水平还有一段距离。而通过查询世界贸易组织、世界银行以及相关国家的官方网站，计算得出的其他国家的人均货物贸易额的统计数据在 2002 年，美国为 6 540 美元；德国为 13 510 美元；日本为 5 952 美元；墨西哥为 3 321 美元；再查我国香港地区，8 157 美元。统计数据已经真实、清楚地说明了我们与贸易强国之间的差距。(2009 年 GDP 排名前十名的国家，中国排名第 3，见表 0-1。)

表 0-1　2009 年国内生产总值排名

| 排名 | 经济体 | 国内生产总值/百万美元 |
|---|---|---|
| 1 | 美国 | 14 256 300 |
| 2 | 日本 | 5 067 526 |
| 3 | 中国 | 4 909 280 |
| 4 | 德国 | 3 346 702 |
| 5 | 法国 | 2 649 390 |
| 6 | 英国 | 2 174 530 |
| 7 | 意大利 | 2 112 780 |
| 8 | 巴西 | 1 571 979 |
| 9 | 西班牙 | 1 460 250 |
| 10 | 加拿大 | 1 336 067 |



由于我国的对外贸易与世界上的贸易强国相比还有较大的差距，所以在中国从贸易大国逐渐步入强国之列的进程中，作为专业的贸易界人士自然有很多事业成功的机会。

因为在国际商事交易中，许多你在从事国内贸易活动中不会发生，也不可能发生的问题，却可能会使国际贸易无法进行。国际贸易是复杂的商务活动，也是非常规范的商务活动。联合国、国际商会、各国立法机构或商业团体，对国际贸易活动制定了公约、惯例与法律、法规，使各国的商人们在进行贸易时有法可依。开设国际贸易实务及其相关课程，就是讲授这些通行的贸易规则，这就好比是“驾照”考试，通过考试，才有资格上路驾车。

**【前沿阅读 0.2】**

丝绸反倾销：印度拿“市场经济地位”说事

中国网 | 时间：2006-08-14 | 文章来源：新华每日电讯 6 版

11 日上午，四川省丝绸公司迎来了两名印度政府官员，他们将决定四川丝绸能否在 10 月间的反倾销终裁上获得市场经济地位。

我国丝绸占据了印度市场 60%的份额。眼下，印度对从中国进口的丝绸展开的反倾销行动正进入紧要关头。中国纺织品进出口商会副会长曹新宇 12 日在广州接受记者采访时说：“局势比较严峻，我们希望通过各方面的努力，让个别中国企业获得市场经济地位，并保住大部分企业的市场份额。”

**1．初裁结果对中国企业很不利**

印度商工部的两名官员行程长达 10 天，除了四川外，他们还前往浙江和贵州进行核查。

四川省丝绸进出口集团有限公司董事长王可澄称：“印度官员连续多日在我们公司进行调查。现在



双方的矛盾比较多。尽管还有希望达成一致，但是与我们的预期有差距。”这起迄今为止中印之间最大宗的反倾销案要追溯到 2003 年 5 月。正值中美、中欧纺织品争端激烈之时，印度反倾销总局宣布对从中国进口的 20 克/米至 100 克/米的绸缎发起反倾销调查。

2004 年 4 月 27 日，印度方面初裁我丝绸倾销成立，还否定了中国企业的市场经济地位申请，针对不同产品和不同克重，对中国产品提出了 30 种最低限价，并从 6 月起对自中国进口的丝绸开征 57%至 108%的临时关税。

据统计，2003 年 4 月至 2004 年 9 月间，我国直接出口到印度的丝绸价值达 1.81 亿美元。专家认为，反倾销一旦终裁出台，将对我国部分企业造成重大影响。

**2. “奇特”的反倾销核查**

尽管市场经济地位核查工作尚未尘埃落定，但此案印方一些不同寻常的做法却引起了我国纺织业和外贸行业的高度关注。

首先，印度方面首次提出要对我国政府已经在世界贸易组织备案的“蚕茧收购预测价”制度提出核查。这也是我国产业界首次在反倾销调查过程中遭到此类问题。

事实上，我国早在加入世贸组织之前，为了保护农民利益曾实行了一段时间的“蚕茧收购指导价”，2003 年前后修订为“预测价”，只有少数省份还称为“指导价”，但已经是蚕茧价格的形成因素。

曹新宇说：“考虑到国际国内现实情况，这是一个非常奇怪的理由。世界各国很少就已经备案的制度提出疑问，印度也是头一次提出这类调查。”

此外，印度方面还提出对我国纺织行业商会的性质展开调查。曹新宇说，印方要求我国相关商会证明没有以所谓“二政府”身份实施“行业控制”，这也是前所未有的。“我们列出诸多证据，表明商会的经费除了极少部分来源于对企业的服务外，绝大部分是企业自愿缴纳的会费，商会也是由企业层层选举组成的，并不是什么‘二政府’。”

**3. “市场经济地位”成中国企业之痛**

专家指出，种种“奇特”做法反映出印度在确定我国丝绸产品是否构成倾销上没有过硬的证据。然而，这种胡乱出牌的做法还是给我国丝绸企业造成很大损害，追根究底，还是“市场经济地位”因素在发挥作用。曹新宇指出，明明是依靠市场运行的中国企业屡屡在反倾销中被裁定为不具备“市场经济地位”，根本原因在于部分国家出于保护自身利益的需要而采取的歧视态度。另一方面，我国企业在熟练运用国际市场游戏规则、通过“市场经济地位”调查获得有利地位上还存在很大差距，往往为其他国家的贸易壁垒政策提供了口实。多次代理过反倾销案件的比利时布鲁塞尔钧天律师事务所蒲凌尘律师说，大部分应诉企业误认为获得“市场经济”待遇的前提或者唯一条件是“私有股份”、“私有控股”等，其实不完全是这样。他指出，尽管完全是私有的，但实际操作表明，有的企业的财务账根本未经审计、有的营业执照上表明的企业性质和实际公司结构不符、有的资产入账和损益表编制不正规、有的审计报告无具体审计意见、有的成本记账不完整、核算不严谨、有的资产折旧或摊销违背“公认会计原则”，“这些都是中国不少企业的老毛病、小毛病，在国际贸易争端中，一个企业只要碰到一两个类似问题，它获得‘市场经济’待遇的希望将变得极为渺茫。”新华社广州 8 月 13 日专电(记者王攀　海明威　邓华宁)

上面所提到的变化和实际情况，也是在告诫我们，今后从事国际商事活动所面临的问题会越来越多，越来越复杂。另外，尤其在中国成为 WTO 成员以后的今天，由于市场机制的引进，外贸权力的下放，为履行入世承诺，2004 年 4 月 6 日我国修订了《外贸法》并在当年的 7 月 1 日正式实施。对外贸易不再只是政府外贸部门的事，企业必须靠自己去开拓国际市场，去勇敢地面对国际竞争。因此，无论是政府决策部门还是企业管理人员，不仅要了解和研究国际贸易的理论和现实，且对于在新形势下制定贸易政策和生产决策也变

得越来越重要。那么，如何才能顺利地打入国际市场，并在国际经济竞争中取得成功？中国的开拓型企业家必须要掌握住走向国际市场的3把金钥匙。

懂得如何与外商做生意。首先应当掌握国际商业交易的基本原理、基本知识和基本操作技能，熟悉国际贸易的全过程，学会综合利用各种交易方式的优势，达到心中有数，游刃有余。因为市场即商场，商场即战场，经营者必须“胸中自有雄兵百万，才能在商战中稳操胜券”。所以，全面的国际商务知识就是第一把金钥匙。

学会运用法律武器保护自己。市场经济即法制经济。法制，在经济活动中做到有法可依，已经贯穿国际贸易的各个环节。从合同商检、运输、保险到金融信贷，从民法、合同法、公司法、产品责任法、货物买卖法到证券法，从国际贸易的制度法律到政策法规，法制的恢恢之网约束着国际商业交易向规范的方向发展。因此，掌握国际贸易的政策与法规就是第二把金钥匙。

建立完备的市场信息网络。国际市场瞬息万变，国际局势动荡不定，错综复杂的贸易惯例和利益关系，形形色色的从业人员和中间交易，国际商业交易的风险之大，难度之大，防不胜防。在国际市场信息高度膨胀的环境下，企业家必须适应市场运行的内在规律，依靠完备的市场信息网络，审慎估计每一种变化、每一个因素对交易的影响。做到运筹帷幄，处乱不惊。那么，完备的国际市场信息就是第三把金钥匙。

“国际货物贸易进出口业务操作实务”正是从国际商业交易的实践出发，全面介绍了国际贸易活动的基本知识和基本技能，从国际交易方式，交易合同条款，合同的商签与履行等方面，结合各国涉外商务法律的有关现象以及国际公认的贸易惯例，勾勒了国际贸易实务的全貌，目的在于帮助有志于走向国际市场的中国企业家们和未来的企业家，在系统的学习和实践中找到一条发现钥匙并掌握钥匙的正确道路。



## 0.2 国际贸易实务的研究对象与内容

进出口贸易实务也称国际货物贸易实务，其涉及国与国之间的有形商品即货物买卖的有关理论和实际业务，同时也是国际经济与贸易专业的一门专业课。它是一门实践性很强，对外经济贸易综合性应用学科，为了更好地掌握这门课程，首先要了解国际货物贸易实务课程的研究对象和主要内容。

### 0.2.1 国际贸易实务课程的研究对象

1. 研究对象

国际贸易实务是在总结我国对外贸易实践经验和国际上一些通行的贸易惯例与做法的基础上形成和发展起来的一门学科。它的研究对象及主要任务是：从国际商务的角度，总结国内外实践经验，分析研究商品交换(在国际市场)的各种做法，使学生学会在进出口业务活动中，既能正确贯彻国家的对外贸易方针政策和经营意图，确保最佳的经济效益，又能按国际规范办事，使我们的基本做法能为国际社会所普遍接受。能较全面熟练地掌握专业的基础知识和实际操作技能，从而具备国际商务人员应有的良好的综合职业素质。



2. 国际贸易实务课程的主要内容

本课程以国际货物买卖为对象，以交易条件和合同条款为重点，以国际贸易惯例和法律为依据，并联系我国外贸实际，介绍国际货物买卖合同的内容及订立和履行的基本环节。概括地说，“国际货物贸易实务”课程的学习内容主要有国际货物买卖合同条款，国际货物买卖合同的签订与履行、国际贸易法规和惯例、国际贸易方式、出口业务的模拟操作等几个方面。

(1) 国际货物买卖合同条款。合同是买卖双方经济交易的法律基础，也是交易双方履约的依据。按照各国的法律规定，买卖双方可以根据“契约自主”的原则，在不违反法律的前提下，规定符合双方意愿的条款，这就必然导致合同内容的多样性。因此，研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系是本课程的基本内容。国际货物买卖合同主要包括商品品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件，本书将就上述条款做出符合国际惯例和各国法律规定的通行解释，尤其就合同条款的订立应注意的问题做出比较详细的说明。

(2) 国际货物买卖合同的商订。买卖双方通过函电洽商或当面谈判就各项交易条件取得一致协议后，交易即告达成，双方之间就成立了合同关系。由于国际贸易的任何一笔交易都首先从磋商合同开始，可以说，谈判是商务合同成立的前提，合同是商务谈判的结果。因此，了解商务谈判的程序及其法律效力是非常必要的。本课程将比较详细地介绍合同订立的过程，如邀请发盘、发盘、还盘、接受各环节，其中，重点介绍发盘和接受的条件和效力。同时为了使读者更好地了解谈判的内容、步骤、对策等，本书将专门介绍口头谈判的技巧、策略等。

(3) 国际货物买卖合同的履行。合同订立后，买卖双方应信守合同，在享有合同规定权利的同时，也承担约定的义务。以 CIF 合同为例，卖方履行合同的环节主要包括备货、报验、审证、改证、租船订舱、投保、报关、装运和制单结汇等，卖方应本着诚信、公平的原则，切实做好合同的履行工作，以充分保障买方的利益；买方也应信守承诺，按合同规定收货和付款，以保障卖方的基本利益。此外，对外贸易从业人员还应了解如何处理履约过程中产生的争议，掌握违约的救济方法，以保障合同当事人的合法权益。

(4) 有关的国际贸易法规与惯例。国际货物买卖的双方处在不同的国家和地区，因各国法律制度不同，对同一问题往往出现不同的规定和理解。要正确地处理好有关问题，必须掌握国际货物买卖的有关法规和惯例。实际业务中，国际货物买卖涉及合同法、货物买卖法、票据法、代理法、知识产权保护法等法律规定和有关国际条约与惯例的规定。特别是《联合国国际货物销售合同公约》、《2010 年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(国际商会第 600 号出版物)、《托收统一规则》(国际商会第 522 号出版物)和《备用信用证惯例》(ISP98)等，应在本课程的学习过程中重点了解和掌握。

(5) 国际贸易方式。国际贸易方式是指营业地在不同国家或地区的当事人之间进行货物买卖所采用的贸易做法和商品的流通渠道。随着国际经济关系的不断变化和国际贸易突飞猛进的发展，国际贸易方式越来越多样化和综合化。除通常采用的单边进口和单边出口之外，还有经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、期货交易、对销贸易、加工贸易等多种形式。掌握并学习这些贸易做法，将有利于我国对外贸易的进一步发展。

(6) 进出口业务的操作技能。国际经济与贸易专业应突出技术应用能力的培养，做到理论与实践相结合，知识传授与能力培养相结合。为突出动手能力和综合运用所学知识能力的培养，操作技能训练是要求学生在一定的条件下模拟一笔出口业务。通过模拟训练，巩固所学知识、增强实际操作能力。

**【前沿阅读 0.3】**

## UCP600——信用证领域的新规则

江西财经大学国际经贸学院 王善论

2007.01.05 国际商报

在 2006 年 10 月召开的国际商会(ICC)巴黎年会上，顺利通过了 UCP600(2007 年修订版)，新版本将于 2007 年 7 月 1 日起实施。作为信用证领域最权威、影响最为广泛的国际商业惯例，新修订的 UCP600 至少会在接下来的 10 年当中主宰全球范围内的信用证业务，因此，本文将通过对 UCP500 与 UCP600 的比照，介绍其所作的具体修订，分析其修订原因，以帮助广大信用证从业者更为深入地学习并应用 UCP600。

**修订 UCP500 的原因**

首先，据有关统计表明，由于包括银行和进出口商在内的当事人存在对 UCP 的错误理解及应用，大约有 70%的信用证项下的单据在首次交单时由于不符而遭拒付(Gary Collier)，这就严重影响了信用证作为一种主要的付款工具的地位，而事实上成为一种拒付的工具。

有鉴于此，在 UCP500 实施的 10 多年期间，国际商会先后制订并公布很多新的与信用证业务有关的规则或文件。

4 份 Position Paper，以澄清业界对 UCP500 中关于信用证的修改、议付、非单据性条件及运输单据条款的误解。

URR525 以解决银行间的偿付十分频繁且数额巨大，而 UCP500 第 19 条的规定又过于简单所带来的问题。

ISP98 这是因为尽管 UCP500 第 1 条规定该惯例可以适用于备用信用证，但由于备用信用证本身交易的复杂性，且随着备用信用证业务量的增加，造成实务界迫切需要一套更具体的标准实务规则。因此，ISP98 的制定目的就是为了满足这一需求。

关于如何确定 UCP500 第 20(b)条所指的正本单据的文件，以澄清对该条款的误解。

eUCP，该出版物是在电子商务飞速发展的形势下，为了适应电子通信技术的发展及其在国际经贸领域的广泛应用，以填补有关电子交单规定的空白。

Discrepant Documents, Waiver and Notice，以回应围绕 UCP500 第 13、14 条所提出的问题，对规范拒付程序及格式做出进一步的阐述与澄清。

Transferable Credits and the UCP500，以解决围绕 UCP500 第 48 条所产生的问题。

关于非银行(non-bank)开立信用证问题的文件，以明确 ICC 对银行以外的机构开立信用证问题的立场。

ISBP，该出版物以长达 200 个段落的篇幅，在 UCP500 使用了近 10 年后首次清晰地向世人诠释其中第 13 条 a 款(“本惯例所体现的国际标准银行实务是确定信用证所规定的单据表面与信用证条款相符的依据。”)中的“国际标准银行实务”为何物。

此外，各国家委员会及银行仍有大量围绕 UCP500 的业务咨询提交到国际商会银行委员会，要求做出是非判定或“司法解释”。迄今为止，国际商会通过一系列出版物(第 565、596、613、632、660 号)公布了 500 多个正式意见，这些意见在一定程度上解释了起草 UCP 条文背后的考虑和国际银行实务。



在信用证法律方面，这些年也出现了多宗与 UCP500 条款的解释与应用有失偏颇或对 UCP500 中的条款发出质疑的判例。

另外，随着国际贸易和信息电子技术的发展，与信用证业务相关的运输、保险、质检、物流等方面的做法也出现了显著的变化，UCP500 在条款设置及措词方面也存在一定不足。考虑到上述诸多变化，许多银行界人士和信用证专家纷纷向国际商会提出应该对 UCP500 进行一次全面修订，以适应新形势的发展。

**修订工作的基本思路**

(1) 全面评审国际商会的意见、决定、DOCDEX 裁定以及各国司法判例中针对 UCP 的救济措施。在启动修订工作时就有 500 多个国际商会意见、4 个意见书、2 个决定(关于欧元的使用以及正本单据的确定)、60 多个 DOCDEX 裁定。国际商会需要对其加以全面评审和分析，以决定对 UCP 条款的增删。

(2) 重点针对 UCP500 的 7 大焦点条款(第 9、13、14、21、23、37、48 条)，在所有国际商会做出的意见中，有关这 7 个条款的争议占据了高达 58%的比例。同时也有 17 个条款从未引起争议或最多一两个争议，则除了在格式或措辞方面稍加调整外，无需修改。

(3) 解决 UCP500 实施后发展起来的规则(URR525、ISP98、eUCP、ISBP 等)与 UCP600 的关系问题。

经过国际商会充分讨论，现在的结果是，这 4 个规则仍然独立存在，没有并入 UCP600。

由于 ISP98 的规则 8.04 中对 URR 作了明确援引，因此有必要保留一个独立的 URR。在 UCP600 中新增如果涉及指定银行须向偿付行索偿时，必须在信用证中明确规定该偿付是否受开证时有效的 URR 版本(第 13 条 a 款)约束。

作为专门规范备用信用证的 ISP98，除了让其独立存在之外，修订时要考虑的反而是 UCP600 是否仍有必要涉及备用信用证。最终多数意见是备用信用证仍然可依继续适用 UCP600。

由于当时以为银行业、企业界以及运输与保险业会很快跨入单据及数据传输的电子时代，国际商会于 2002 年出台规范电子交单的 eUCP。但该预期直到目前仍未变为现实，因此将其并入 UCP600 的时机尚未成熟。eUCP 仍将作为 UCP 的补充，并会对其加以相应地升级到 1.1 版，以明确其与 UCP600 的关系。

当然 ISBP 并非一个“新”规则，仅仅是对 UCP 条文的细化及澄清。在修订过程中对如何处理 UCP600 与 ISBP 之间的关系存在许多不同意见，最终采纳了经各国家委员会投票后的多数意见，也就是作为 UCP 的必要补充以及银行审核单据重要依据，ISBP 仍然单独存在，在实施 UCP600 时需要对 ISBP 予以相应地调整，以使与 UCP600 的内容及风格相一致。但不会在 UCP600 的条文中直接援引 ISBP 的版本号(645)，只是在前言中提及。

### 0.2.2　国际贸易实务课程与其他相关学科的关系

国际货物贸易实务就是研究商品在国际市场流通过程中的各种做法，因此，这门课程具有较强的综合应用性，不仅要受国际贸易政策理论、国际贸易法律和国际贸易惯例的指导，而且还涉及与国际货物贸易实务相关的其他学科的知识，如商品学、国际货物运输与保险、国际结算、商品检验检疫及商务文化礼仪等方面的知识。

国际贸易实务与其他经贸学科既有联系，又有区别。其不同之处体现在以下几个方面。

(1) 从研究对象来看，其他专业课主要是研究有关商品交易某一方面的理论与实务问题，而国际贸易实务是研究国际商品交换的全部具体过程和环节。

(2) 从教学内容的侧重点看，其他相关科目比较注意强调知识的系统性、理论性，而国际贸易实务更着重于知识的应用性、实践性。

(3) 从教学方法上看，其他外贸学科的讲授一般采用直述法，主要告诉学生“为什么”，而国际贸易实务主要讲“怎么做”。

总之，国际贸易实务是一门应用性、实践性、操作性都很强的学科，涉及的知识面比较宽，这也就决定了国际经贸人才在贸易实践中必须对各相关知识都应该有所了解。

## 0.3 国际贸易实务课程研究的意义和学习方法

### 0.3.1 学习国际贸易实务课程的意义

(1) 国际间的货物买卖是当代国际贸易的重要组成部分。20世纪60年代以来，由于科技的突飞猛进，带来生产力的巨大发展和国际分工的进一步深化，使国际贸易不论在形式方面，还是在内容方面都发生了重大变化。国与国之间的以许可贸易为主要形式的技术转让，各种形式的劳务合作等无形贸易占相当的比重。

由于生产力发展带来的经济生活的国际化趋势的日益加强，以直接投资结合技术输出，把部分产品(大多是劳动密集型产品)转移到劳动力和原料价格相对低廉的地区进行生产，并在当地和邻近的地区销售，以代替原来的商品出口的做法也日趋普遍。尽管如此，国际间的货物买卖在当前仍然是国际贸易最基本、最主要的部分，有形贸易仍占最大比重。因此，有关国际货物买卖的业务知识，仍然是每一个从事国际贸易工作和研究人员必须掌握的基本知识之一。有关技术转让、劳务合作等方面的业务和做法，不少是从货物买卖的基本做法脱胎出来的，有的甚至是沿袭货物买卖的基本做法。可见，了解有关货物买卖的知识乃是更好地了解和掌握有关技术转让和劳务合作方面的知识的途径之一。

(2) 国际货物买卖实务是一门实用的和动态的学科。所谓实用是指国际贸易实务的一些基本理论、基本知识和基本技能都是非常有用的。要从事外贸就得学习它。其中包括怎样进行交易磋商和签订合同，怎样履行合同，合同条款如何订得对当事人有利，以及如何灵活使用贸易方式。所谓动态是指进出口业务的一些具体做法，随着国际政治经济形势的变化，科学技术的进步和运输事业的发展等因素而在不断地更新修订，但是新事物是从旧事物内部产生发展的，它与旧事物之间存在着必然的联系，学习旧的才能更好地理解新的甚至可能创造新的。所以实用与动态有着密切的联系。因此，不但要知其然，而且还要知其所以然。

(3) 学习和研究外贸专业知识是外贸工作者毕生的学习任务。对外贸易是一项不断变化发展的经济活动，它是以世界市场为背景，需要学习研究的问题浩如烟海，无论是各国所实施的贸易政策、贸易手段、国际间的贸易协定，还是市场、商品、金融汇率之间的变化，每时每刻都有新的内容出现，切不可夜郎自大，自我满足。所以，认真学习，刻苦钻研，不断开拓自己的知识领域，搞懂对外贸易专业知识的方方面面，为发展我国的对外贸易事业，贡献自己的光和热就成为了每一个外贸工作者的光荣使命。

(4) 外贸业务员应具备的基本素质。面对战后国际贸易日新月异的新形势，经济全球化的大环境，作为世界贸易组织成员国，遵守国际规则更是责无旁贷。外销员作为国际商战前线的战士，应当具有良好的政治品质，广博的业务知识和敏捷的商业头脑，方积中老师在他编著的《国际货物买卖实务》一书中把它归结为四、三、二、一模式。



“四”即坚持四项基本原则。就是坚持社会主义道路，坚持无产阶级专政，坚持共产党的领导，坚持马列主义、毛泽东思想和邓小平理论。外贸工作是涉外工作，政治性强，在与国际商家打交道中，要政治立场坚定，为社会主义建设做出贡献。

“三”即 3S 特性。3S 是英文 Smart、Sharp、Swift 这 3 个词的词首字母。中文的意思是精、灵、迅。

(1)“精”就是一个外销员在与外商谈判时，给人的第一印象应当是一个精明能干的人。

(2)“灵”就是做生意信息要灵。世界已进入信息时代，有效的信息能创造财富，在国际贸易中，不论是向外商报盘或接受外商报盘，均要心中有数，要耳听八方，眼明手快，才能为国家多创汇。

(3)“迅”就是办事要迅速，讲工作效率。马拉松式的谈判不受外商欢迎，会失去成交机会，一个外销员在授权所允许范围内，应在我方有利的时机迅速做出决定。

“二”即外语和业务两优。外语是交换思想的工具，业务水平是完成外贸任务的基础。外语水平低，词不达意往往使谈判进行不下去或产生误解。业务水平低则会使合同条款订得被动，往往会带来经济上的损失。因此只有外语及业务两优，才能做好外贸工作。

“一”即一专多能。一个人的智力和精力总是有限的，只能一专。专研你所掌握的进出口商品的专业知识，熟悉商品的产销情况，生产工艺，原材料消耗，消费习惯及用途。多能是无限的，越多越好。但作为一个外销员的基本功必须做到懂得谈判艺术和运用函电策略，能收集和运用有效信息，能核算分析各种价格，能草拟外贸合同，能审核各种信用证，能运用不同原型的客户和能使用电传及计算机等。

根据我国对外经贸部颁布的《经贸企业外销岗位规范》，对外销员的工作能力提出如下要求。

(1) 综合业务能力。熟悉进出口业务的各个环节和交易程序，能独立审核信用证、改证，进行业务查询；会制定产品推销方案和经营方案；能合理使用计价货币，会进行汇率换算、成本核算；并具有处理异议、索赔、理赔等业务能力。

(2) 推销能力。能利用各种方法宣传自己的商品，扩大影响；有强烈的营销意识，善于掌握客户的心理，主动寻求贸易机会，随机应变，灵活推销；合同、守信用，不断地了解、考察、选择和培养客户，服务热情，赢得客户信任和尊重，在平等互利的基础上同客户建立良好的贸易关系，较好地完成销售、进口任务及指标。

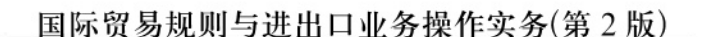
(3) 调研能力。能运用市场调研的方法和技巧，利用一切途径捕捉市场信息，及时掌握市场变化和需求动态；能收集、整理、分析国际市场行情和客户情况，写出市场调研报告，提出经营建议。

(4) 语言文字能力。掌握一门以上外语，能独立进行对外洽谈及有关业务活动；能准确起草有关合同、协议和处理日常业务函电；能较熟练地使用外语打字机。有较高的中文水平，能用正确的语言和文字表达思想、交流信息和独立处理业务文件。

(5) 社交能力。懂得公共关系学知识，善于同业务有关的国内外厂商和业务部门建立、保持和发展良好的公共关系，灵活运用各种正当的交际手段交朋友。

### 0.3.2　学习国际贸易实务课程的方法

国际贸易实务课程是一门实践性很强的应用性课程，根据本课程的研究对象及教学内


容，在学习的过程中应该注意以下方法以保证学习质量。

1. 贯彻理论联系实际的原则

在学习过程中，要以国际贸易的基本理论和国家对外方针政策为指导，将“中国对外贸易概论”、“国际贸易’等先行课中所学到的基础理论和基本政策，在本学科中加以具体运用，以便使理论和实践、政策和业务有机地结合起来，不断提高分析和解决问题的能力。

2. 讲究按国际规则办事的原则

为了促进国际贸易的发展，国际商会等组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》和《联合国国际货物销售合同公约》等，这些已成为国际贸易中公认的惯例和法律，被人们普遍推行和接受，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须讲究按国际规则办事的原则，结合实际研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，按国际规范办事，在贸易做法上与国际接轨。

3. 注意与其他相关学科相联系的原则

“国际贸易实务”是国际贸易与经济管理专业的核心课程(基础学科)，与此相关的课程还有“国际金融”、“市场营销”、“国际商法”等。可以说，国际贸易实务课程涉及上述几门课程的部分内容，目的是运用相关知识，解决具体的业务，而其他经贸学科则重点研究相关问题的综合性、系统性、关联性。因此，在学习的过程中，要注意这种联系，用心研究不同学科之间的差异与关联，以做到真正融会贯通。

4. 注重实践、学以致用的原则

由于本课程是一门实践性很强的科学，放在学习的过程中，要重视案例、事例分析的教学，结合现场参观、实习，增加感性认识。为达此目的，本书每篇均设计了专章的技能训练。使学生通过学习和练习，加强基本技能的训练，增强分析解决实际问题的能力，真正做到学以致用。为将来走上工作岗位打下坚实的基础。



### 本章小结

国际贸易实务涉及国与国之间有形商品即货物买卖的有关理论和实际业务，同时又是国际经济与贸易专业的专业课，是一门应用性、实践性都很强的课程。本章结合我国入世六年的实际，全面展示了我国对外贸易发展的强劲发展势头，在外贸领域大有可为。同时详尽介绍了国际贸易实务课程的研究对象、研究内容、研究意义和研究方法。为进一步深入研究打下基础。

### 关键名词

Import & Export Practice　进出口贸易实务　　World Trade Organization　世界贸易组织



# 习　　题

**【思考题】**

(1) 如何把握走向国际市场的金钥匙？
(2) 为什么要研究国际贸易实务？
(3) 为什么说国际贸易实务是一门实用的和动态的学科？
(4) 国际贸易实务课程的研究对象和内容是什么？
(5) 你认为一个外贸业务员应具备哪些基本素质？

# 案　　例

## 增长速度很快，科技含量偏低的中国外贸



2002 年以来，中国出口贸易一直持续、高速、超预期增长。数据显示，2004 年前 11 个月我国出口额达到了 5 296.1 亿美元，同比增长 35.7%。出口数量大幅度提高的同时，也存在一些亟待解决的问题。

(1) 商品结构：高技术产品比例偏低。

从出口结构上看，我国工业制成品(包括有色金属、钢铁、化学产品、纺织品、机电产品、高新技术产品等)一直是拉动中国对外贸易出口快速增长的主要商品。2004 年前 10 个月工业制成品在我国出口中的比例上升至 93.2%。初级产品(包括实物、原料、矿产品等)占 68%。海关统计，2004 年 1～10 月，机电产品出口 2 538.3 亿美元，增长 42.4%，占同期中国出口总值的 54.2%。高新技术产品贸易额高达 12 834 亿美元，同比增长 51.7%。出口额占总出口额的 27.4%。但同发达国家相比，我国高新技术产品所占比重偏低。据世界贸易组织统计，在 2000 年，世界前十大出口国和地区的产品，平均高科技含量已达 40%。

(2) 贸易方式：加工贸易是主导。

从贸易方式上看，加工贸易仍是我国产品出口的主要贸易方式，2004 年 1～10 月加工贸易出口额占出口总额的比重达到 55%。加工贸易对国民经济的拉动链短，所得不过是一点微薄的加工费而已。比如进口 100 美元的原料，经过加工后产品以 150 美元出口，一进一出被海关统计为 250 美元，但国家实际才得到 50 美元的实惠。即使近年异军突起的电子、信息产品出口，其中很大一部分也是为诺基亚、摩托罗拉、英特尔等跨国巨头做贴牌加工。这表明真正利用我国自主知识产权和自有品牌生产的高技术产品的出口份额还很低。所以目前我国还算不上“世界工厂”。

(3) 出口市场：多元化发展有起色。

从我国商品出口市场上看，过度集中于美国、欧洲、中国香港和日本市场的现象仍未改变。近 10 年来，我国对上述国家和地区的出口额一直占总出口额的七成左右。以鞋为例，2003 年我国对美、欧、日鞋类出口额占到了鞋类总出口额的 64.6%。2004 年前 10 个月，尽管我国对上述国家和地区的出口仍占 68.7%，但对其他国家的出口增长速度更快。对俄罗斯、中国台湾、加拿大、澳大利亚、韩国和东盟地区的出口增长率分别达到 51.3%、49.6%、43.1%、41.6%、39.2%和 36.8%。这说明我国的出口市场正逐步向多元化发展，但这一调整过程不是在短期内能够实现的。

(4) 出口主体：私营企业增长快。

从我国出口主体类型看，私营企业出口增长速度最快。2004 年 1～10 月份，私营企业的出口额为 5 357 亿美元，增长率为 101.8%。而同期国有企业和集体企业的增长率仅为 9.3%和 27.4%。表明我国私营企业在出口中的地位和作用在逐步上升。虽然私营企业在出口中的地位不断上升，但外资企业仍是我国出口的

主力军，对我国出口的大幅度攀升和结构性的改善起着主导作用。2003 年外资企业出口占全国出口总额的比重达到 41.4%，外资企业高新技术产品出口所占比重上升为 89.5%。

资料来源：倪月南. 《出口贸易喜中有忧》载(环球时报). 2004-12-29.

**根据上述资料分析：**

1. 怎样才能算得上是“世界工厂”？
2. 我国怎样才能解决以上问题？



# 第1篇

## 国际贸易规则与操作总论篇




# 与国际贸易相关的规则与问题概述



## 教学目标

通过本章的学习，对与国际贸易相关的规则与问题有一定的了解和认识，能针对不同的案例进行分析并提出自己的解决方案。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
| --- | --- | --- |
| 基本知识 | (1) 理解国际贸易的动机<br>(2) 了解国际贸易的基本问题<br>(3) 理解国际贸易的行为约束 | (1) 国际贸易的概念<br>(2) 国际贸易的地位<br>(3) 国际贸易的动机<br>(4) 国际贸易的基本分类<br>(5) 国际贸易的统计指标<br>(6) 国际贸易的特点 |
| 业务流程 | (1) 阐述国际贸易的动机<br>(2) 了解斯密的绝对利益论<br>(3) 评价李嘉图的比较利益论<br>(4) 了解国际贸易的基本分类<br>(5) 了解国际贸易的行为约束 | (1) 国际贸易的规则<br>(2) 国际贸易的相关问题 |
| 分类 | (1) 分析比较国际贸易的动机<br>(2) 掌握国际贸易的分类及特点 | (1) 国际贸易的动机<br>(2) 国际贸易的基本问题 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的有关国际贸易的基础知识分析操作实务中的各种案例 | 国际贸易的相关概念 |

## 引　　例

### 中国外贸出口依存度的变化分析

新中国刚刚成立以后，我国对外贸易发展缓慢。直到 1978 年，我国对外贸易额才达到 206 亿美元，表现为进出口规模小，外贸出口依存度很低。

20 世纪 80 年代我国对外贸易进入了大发展时期。由于我国逐步改革外贸体制，极大地调动了地方、部门和企业扩大出口的积极性，外贸出口逐年大幅度增加。外贸出口依存度由 1978 年的 4.62%上升到 1980 年的 6.03%，到 1990 年外贸出口依存度又上升到 16.10%，比整个 20 世纪 70 年代高出 12 个百分点。

20 世纪 90 年代，随着我国社会主义市场经济体制的建立，外贸出口依存度在 20 世纪 80 年代的基础上，又有较大程度的提高。在整个 20 世纪 90 年代，除 1993 年外贸出口依存度略有下降(为 15.26%)外，其他年份均比 20 世纪 80 年代有所上升。1991 年和 1992 年外贸出口依存度分别为 17.70%和 17.55%；1994—1996 年三年中，外贸出口依存度分别为 22.28%、21.29%和 18.53%；1997 年和 1998 年出口依存度分别为 20.26%、19.69%，也就是说，在亚洲金融危机严重冲击下，我国外贸出口额虽然大大下降，低于国内生产总值的增长，但出口依存度仍然居高不下。2000 年我国外贸出口额达到 2 492.97 亿美元，国内生产总值达到 10 801 亿美元，首次突破 1 万亿美元大关，外贸出口依存度高达 23.08%。

加入世界贸易组织使我国融入世界经济的步伐加快。这个阶段，我国外贸进出口总值快速增长，从 2000 年的 4 743 亿美元提高到 2004 年的 11 547 亿美元，年均增长 24.9%；国内生产总值从 2000 年的 89 468 亿美元提高到 136 515 亿美元，年均增长 9.5%。由于外贸进出口增幅高于国内生产总值增幅 15.4 个百分点，再加上人民币兑美元汇率稳定在 8.27 元水平上，我国外贸依存度也由 1978 年的 8.9%，2000 年的 43.8%，上升到 2003 年的 60%，2004 年高达 70%。

随着工业化进程的加快，我国逐步提高了出口产品的国际竞争力。随着产业结构的升级，出口贸易规模的扩大，我国出口商品结构也发生了很大变化：1980 年改革开放初期，初级产品出口额为 91.14 亿美元，占出口总额的比重为 50.30%，到 1999 年初级产品出口达到 199.9 亿美元，占出口总额的比重下降到 10.23%。工业制品出口额 1980 年为 90.5 亿美元，占出口总额的 49.70%，到 1999 年工业制成品出口额增加到 1 749.9 亿美元，占出口总额的 89.77%。工业制成品出口额在 1980—1999 年平均增长 16.9%。这个增长率比同期国内生产总值和出口总额的增长率分别高出 7.2 和 3.6 个百分点。2003 年我国高新技术产品出口额达到 1 103 亿美元，比上年增长 62.2%，占我国商品出口总额的 25.2%，反映了我国加入世界贸易组织以后国家产业结构变动和制造能力提高较快的势头。

资料来源：苗成栋，梁爱丽.《国际贸易》，93-95 页. 北京：对外经济贸易大学出版社，2002.

**根据所给材料回答以下问题。**

1. 对外贸易依存度高与低分别说明了什么？
2. 中国外贸出口依存度提高的原因是什么？
3. 结合中国出口商品结构变化，分析出口商品结构与外贸出口依存度的关系。

贸易是人类最为基本的活动之一，每个社会都有贸易活动，并存在于世界各地，事实上，从洞穴人开始就已经有了贸易交往活动。国际贸易就是人们跨越国界所进行的商务活动。广义地说，它不仅包括国际货物贸易及国外生产，同时还包括新兴的服务行业，诸如交通运输业、旅游业、银行业、广告业、建筑业、零售业、批发业以及大众传播业等。它包括所涉及的两个或两个以上国家的商务活动。这种商务活动，可能是私人间的关系，也可能是国家间的关系。私人企业为盈利从事国际商务活动，而带有国家色彩的国际贸易也可能不仅仅以盈利为目的。



## 1.1　国际贸易的动机

国际贸易在国际经济活动中占有重要地位，是国际经济活动不可缺少的重要组成部分。然而，人们为什么要进行对外贸易？我国的经济学学者和国际贸易专家与西方的法学家和经济学家做出过各种回答。下面从目前学者的两种论述来理解。首先是易露霞、陈原主编的《国际贸易实务》教材，从一般事实的角度概括为 4 个方面。

1. *寻求资源*(Resource Acquisition)

国际贸易又称对外贸易、世界贸易或海外贸易。从本质上说，即在平等的基础上，有意识地进行跨国界的商品和服务交换行为。它包括进口业务和出口业务两部分内容。国家贸易的兴起有多种原因。

制造商和经销商追求生产产品和服务，同时也在国外市场寻求配件和制成品，有时候这样做可减少成本。资源在世界各地的不同分布状况决定着世界贸易的格局。例如，美国是一个咖啡消费国，但由于气候的关系，它不能大量生产咖啡，因此，不得不从其他生产咖啡的国家，如巴西、哥伦比亚等地进口咖啡。英国拥有大量的煤炭资源，却严重缺乏像铜、铝之类的矿产资源。世界各地的原材料分布不均，而现代制造业和农业却都需要各种不同的资源。因此，通过贸易来获取这些资源是十分必要的。

气候和土壤影响着农产品的种植，这些农产品可以被该国用来生产和进行国际贸易。比如，一些南美国家的气候非常适宜咖啡的生长；而美国几乎不产咖啡，必须进口。另一方面，美国有些州的气候和土壤很适合小麦的生长，因此，美国的小麦产量非常高，经常出口到其他国家。

2. *追求利润*(Benefits Acquisition)

随着制造业和技术的发展，产生了另一个促进国家间进行贸易的原因，即经济效益。人们发现，如果一个国家只生产低成本的产品，而从其他国家购买它们用低成本生产的产品，那么这比该国自己生产所有的产品要划算。对于这一点，人们常用比较优势的理论来解释。比较优势理论也叫比较成本理论，是由大卫·李嘉图、斯图尔特·米尔和 19 世纪的其他一些经济学家发展而来的。比较优势理论的要点是：不同国家和地区具有不同的生产可能性。国家之间的贸易对双方都有利，即使其中一方可用较低的成本生产所有的商品。只要两国在生产一种商品的效率上存在着微弱的相对差异，即便是穷国也可能具有生产这一商品的比较优势。

比较优势引导各国专门和批量生产某些特定产品。例如，美国生产食品的效率远高于欧洲。美国生产食品所需劳动力仅占欧洲所需劳动力的 1/3，制作服装所需劳动力只占欧洲所需的 1/2。可见，在食品业和服装业方面，美国都有绝对优势，但是生产食品的效率比制作服装的效率更高，所以，美国有大量服装从欧洲进口。

3. *多种经营*(Diversification)

为尽量避免销售量和利润的剧烈波动，公司通常会寻找海外市场作为防止这种情况出现的措施。由于南北半球学校放暑假的时间不同(此时为放映儿童电影的主要时间)，电影

制片公司将对其年度销售计划作精心策划。这些制片公司在不同年份与不同的国家签订了拍摄电视的合同。其他许多公司则利用各国不同的经济周期，对其生产与销售进行调整。这样，当一国经济萧条而引起销售量减少时，在另一国则可因经济复苏而使销售量增加。最后，依靠来自不同国家的同一产品或配件，公司就可避免由于一国价格波动或资源短缺带来的损失，比如由于罢工而引起的上述情况。

4. 扩大销售(Expand Sales)

产品的销售量受制于潜在购买者的数量以及消费者的购买力。既然消费者人数及其购买力在世界范围内比在一国内要大得多，企业就可以在全球范围内划分销售市场，以增加其销售量。通常，销售量越大则利润越高。

还有其他一些进行国际贸易的原因。有些国家无法大量生产出某种产品，所以，必须从其他国家进口这类商品，以满足国内的大量需求。此外，国际贸易的发生有时也出自于对创新和款式的追求。因为国际贸易能够提供花色品种更多的产品，并且能扩大消费者对某一产品的选择范围。最后，还有些国家进行贸易主要是出于政治目的。此时，政治目的的重要性超过了经济因素。

另外一位是国际贸易法专家王传丽教授，从国际贸易理论发展的角度的概括，分为以下 6 种学说。

1) 资源的绝对匮乏

国际货物买卖产生于人类社会的第一次大分工，有了剩余物资，产生了交换。起初是物物交换，之后发展为物与货币的交换。按照经济学家的观点，国际贸易的产生首先是由于资源的绝对匮乏。住在温带地区的居民要想吃到香蕉、喝上咖啡，最直接的办法就是从生产国进口香蕉和咖啡，缺乏矿产资源的国家要进行工业生产，必须从国外购买所需要的矿砂或原料。由于各国地理位置不同，气候条件、资源分布存在着巨大差异，因此，资源绝对匮乏的情况是不可避免的，互通有无，是人们从事国际贸易的第一个动机或目的。

2) 资源的相对匮乏

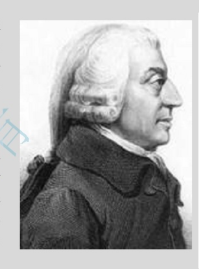
资源的相对匮乏又称为“绝对生产费用”学说或“地域分工”理论，是由英国古典经济学家亚当 • 斯密(Adam smith，1723—1790 年)提出来的。他认为，根据各国资源条件而进行的“自然分工”，使各国都按照最有利的条件进行专业化生产，通过自由贸易，输出本国在生产费用上占绝对优势的商品，换取本国不能生产或生产费用较高的产品。1776 年，在他的名著《国民财富的性质和原因的研究》一书中写道：“如果一件东西在购买时所需的代价比家内生产时所需的小，就永远不会想要在家内生产，这是每一个精明的家长都知道的格言。裁缝不想制作他自己的鞋子，而向鞋匠购买。鞋匠不想制作他自己的衣服，而雇裁缝制作。农民不想缝衣，而宁愿雇用那些不同的工匠去作。……如果外国能以比我们自己制造还便宜的商品供应我们，我们最好有利地使用自己的产品的一部分去向他们购买”。利用本国丰富的资源或专长向国外出口产品或提供服务，当产品的生产数量和销售量达到一定程度时，会大大降低生产成本，用现代经济学的术语来说，即通过规模经济提高效益。这是人们从事国际贸易的第二个动机和目的。



【前沿阅读 1.1】

## 亚当 · 斯密

### 亚当 · 斯密生平简介



1723 年亚当 · 斯密出生在苏格兰法夫郡(County Fife)的寇克卡迪(Kirkcaldy)。亚当 · 斯密的父亲也叫 Adam Smith，是律师，也是苏格兰的军法官和寇克卡迪的海关监督，在亚当 · 斯密出生前几个月去世；母亲玛格丽特(Margaret)是法夫郡斯特拉森德利(Strathendry)大地主约翰 · 道格拉斯(John Douglas)的女儿，亚当 · 斯密一生与母亲相依为命，终身未娶。

亚当 · 斯密常想事情想得出神、丝毫不受外物干扰；有时也因此发生糗事，例如：亚当 · 斯密担任海关专员时，有次因独自出神将自己公文上的签名不自觉写成前一个签名者的名字。亚当 · 斯密在陌生环境发表文章或演说时，刚开始会因害羞频频口吃，一旦熟悉后便恢复辩才无碍的气势，侃侃而谈；而且亚当 · 斯密对喜爱的学问研究起来相当专注、热情，甚至废寝忘食。

1723—1740 年间，亚当 · 斯密在家乡苏格兰求学，在格拉斯哥大学(University of Glasgow)时期，亚当 · 斯密完成拉丁语、希腊语、数学和伦理学等课程；1740—1746 年间，赴牛津大学(Colleges at Oxford)求学，但在牛津并未获得良好的教育，唯一收获是大量阅读许多格拉斯哥大学缺乏的书籍。1751 年后，亚当 · 斯密在格拉斯哥大学不仅担任过逻辑学和道德哲学教授，还兼负责学校行政事务，一直到 1764 年离开为止；这时期中，亚当 · 斯密于 1759 年出版的《道德情操论》获得学术界极高评价。而后于 1768 年开始着手著述《国富论》，1773 年时认为《国富论》已基本完成，但亚当 · 斯密多花 3 年时间润饰此书，1776 年 3 月此书出版后引起大众广泛的讨论，影响所及除了英国本地，连欧洲大陆和美洲也为之疯狂，因此世人尊称亚当 · 斯密为“现代经济学之父”和“自由企业的守护神”。

1778—1790 年，亚当 · 斯密与母亲和阿姨在爱丁堡定居，1787 年被选为格拉斯哥大学荣誉校长，也被任命为苏格兰的海关和盐税专员。1784 年，斯密出席格拉斯哥大学校长任命仪式，因亚当 · 斯密之母于 1784 年 5 月去世所以迟未上任；直到 1787 年才担任校长职位至 1789 年。亚当 · 斯密在去世前将自己的手稿全数销毁，于 1790 年 7 月 17 日与世长辞，享年 67 岁。

### 亚当 · 斯密主要贡献

亚当 · 斯密认为，劳动是国民财富的源泉。同时还指出，劳动创造的价值是工资和利润的源泉，并经过分析得出了工资越低，利润就越高；工资越高，利润就越低的结论。这实际揭示了资本主义经营管理的中心问题和剥削本质。

亚当 · 斯密在分析增进劳动生产力的因素时，特别强调了分工的作用。他对比了一些工艺和一些手工制造业分工前后的变化，对比了易于分工的制造业和当时不易于分工的农业的情况，说明分工可以提高劳动生产率。

亚当 · 斯密在研究经济现象时，提出了一个重要的论点：经济现象的产生是由于人们的利己主义目的。人们在经济行为中，追求的完全是私人的利益，但是每个人的利益又被其他人的利益所限制，这就迫使每个人必须顾及他人的利益，由此产生了相互的共同利益，并进而发展为社会利益。可见社会利益是以个人利益为基础的。这种认为人都要追求自己的经济利益的“经济人”的观点，是资本主义生产关系的反映，也是早期管理思想的重要表现。

资料来源：http://baike.baidu.com/view/36852.htm.




3) 比较利益说

由于种种原因，地理的、气候的、原料的、技术的等，甲国生产的产品可能都比乙国便宜，按照上述亚当·斯密的“绝对生产费用”理论，甲、乙两国之间似乎就不会存在贸易活动。然而，事实并非如此。英国经济学家大卫·李嘉图(1772—1823 年)发展了亚当·斯密的“绝对生产费用”理论，在考虑从英格兰进口呢绒，从葡萄牙进口酒类时，于当年提出了“比较利益”学说，在更深的层次上推动了国际贸易的发展。其名著《政治经济学及赋税原理》对这一学说做出最简明的描述。他写道：“如果两个人都能制造鞋帽，其中一人在两种职业上都比另一个强一些，不过制鞋时强 1/3，制帽时强 1/5，那么，较强的人专门制鞋，较差的人专门制帽，双方均可获利”。他以英、葡两国生产酒和毛呢为例，来论证“比较利益”学说。

李嘉图比较利益学说的建立，导致英国议会于 1846 年终于废除了维护封建地主利益的谷物法，从此英国成为一个实行自由贸易的国家。恩格斯盛赞道：“这永远确定了资产阶级，特别是资产阶级最活跃的部分即工厂主对土地贵族的优势，这是资产阶级的最大胜利，但同时也是它专为自己本身利益所获得的最后一次胜利。”比较利益学说的科学性在于它以劳动价值论为基础，推导出由两国劳动生产率的差异而产生的比较利益，揭示了通过国际分工实现这种比较利益即节省社会劳动的可能性。

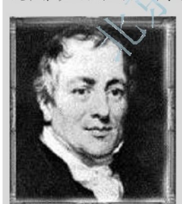
第二次世界大战以后，国际分工的形式和内容有了新的变化，出现了劳动密集型产品、资本密集型产品和技术(或知识)密集型产品，推动着国际贸易在广度和深度上的飞跃发展。出现了现代西方经济学家对比较利益学说的新探讨。



**【前沿阅读 1.2】**

## 大卫·李嘉图

(1772 年 4 月 18 日—1823 年 9 月 11 日)，英国政治经济学家，对系统经济学作出了贡献，被认为是最有影响力的古典经济学家。他也是成功的商人，金融和投机专家，并且积累了大量资产。



李嘉图出生在伦敦的一个犹太移民家庭，在 17 个孩子中排行第三。14 岁时，他跟随父亲进入伦敦证券交易所，在那里开始学习金融运作。这一开端为他将来在股票和房地产市场的成功奠定了基础。

21 岁时，李嘉图拒绝了家庭的正统犹太教信仰，加入了贵格会，这导致他与家庭疏远。很可能他的母亲从此再没有与他交谈过。在同时，他成为一位神论派信徒。

1799 年的一次乡村度假里，他阅读了亚当·斯密的《国富论》，由此对经济学产生了浓厚的兴趣。

李嘉图在证券交易所的工作使他非常富有，42 岁便退休了。

1819 年，李嘉图在英国议会上院购买了一个代表爱尔兰的席位。他占据这个席位直到去世。作为议员，李嘉图支持自由贸易和废除《玉米法》。

李嘉图的密友詹姆斯·穆勒对其政治雄心和经济学论文写作多加鼓励。其他知名友人包括马尔萨斯，他们常在协会里辩论诸如地主的社会角色之类的问题。他也是伦敦知识分子圈子里的一员，后来成为马尔萨斯政治经济学俱乐部河国王俱乐部会员。

他在 51 岁那一年在自己的庄园里去世。



4) 生产要素比例学说

1933 年瑞典的经济学家俄林在其《域际和国际贸易》一书中提出了“生产要素比例”学说，对以劳动价值为出发点的古典国际贸易理论提出质疑。他认为，劳动是不同质的。不同的货物要求不同的要素投入。例如，当市场需求木桶时，制桶匠的工资就要高于铁匠的工资，因为两者的工作是不可相互替换的。即使是在一个充分竞争的市场上同质的劳动，商品的生产也不仅仅取决于劳动本身，而是由生产的诸要素——土地、劳动、资本决定的。不同的商品要求不同的要素投入，而不同的国家有不同的要素禀赋，如果相对劳动和资本来说，小麦的生产需要更多的土地，那么具有广大土地的国家生产的小麦就可以相对便宜一些。这就是为什么澳大利亚、阿根廷、加拿大、明尼苏达和乌克兰出口小麦；另一方面，如果相对资本和土地来说，生产棉布需要更多的劳动力，则拥有大量劳动力的日本、印度则可在制造棉布并在其出口方面享有比较利益。不同的生产要素禀赋加上商品生产的专业化分工才产生了比较利益。

5) 技术差异和产品生命周期理论

雷蒙德 • 弗农(Raymond Vernon)：美国经济学家，第二次世界大战以后国际经济关系研究方面最多产的经济学家之一，产品生命周期理论的提出者。

雷蒙德 • 弗农 1931 年出生，是美国第二次世界大战以后国际经济关系研究方面最多产的经济学家之一。他有着 20 年在政府部门任职的经历，还在短期内从事过商业。从 1959 年开始，他在哈佛大学任教，是克拉维斯 • 狄龙学院的国际问题讲座教授。

随着科学技术的飞速发展，把技术看作生产要素之一，从技术发明不断创新的动态发展的观点出发，美国哈佛大学教授弗农于 1966 年在其著作《国际投资和产品周期中的国际贸易》一书中提出了“技术差距”和“产品生命周期”理论。“技术差距”理论认为，新产品在其发明阶段，企业拥有暂时的垄断权，很容易进入国际市场，于是，可以促进出口贸易增长。其后，产品在其他国家大量生产出来，发明国享受着技术优势的比较利益，等到技术扩散后，发明国的绝对利益消失了，一个新技术的生命周期又开始了。根据产品生命周期理论，俄林认为，新产品的生命周期可以分为 3 个阶段。

第一阶段：新产品开发阶段。这一阶段由于开发和改进产品需要大量技术性劳动，因此也称为技术密集型时期。

第二所段：产品成熟阶段。开拓市场和资本投入占据主导地位，也称为资本密集型时期。

第三阶段：标准化产品阶段。这一时期技术稳定，产品又赢得广大消费者，需要大量的原材料、资本和非技术性劳动从事大规模生产，产品开始进入劳动密集型时期。当产品成熟并进入标准化生产时，比较利益则从拥有大量技术性劳动的国家转移到拥有大量非技术性劳动的国家。

由于各国技术发展水平不同，拥有科技人才和雄厚资本的国家将在国际贸易竞争中享受更多的比较利益。综上所述，我们会发现，“比较利益”的合理内核至今仍在影响着国际贸易的发展方向，影响着各国的对外贸易政策。综观第二次世界大战以来国际贸易的发展，应当承认，古典的资源的绝对匮乏理论、绝对生产费用理论、比较利益学说以及现代的生产要素比例学说、技术差距与产品生命周期学说都在从不同的方面解释人们从事国际贸易的动机和目的。

6) 国家相互依赖学说

资源匮乏说、绝对生产费用说和比较利益学说等是资产阶级上升时期鼓吹自由贸易的经济学说，是建立在完全就业和充分的市场竞争基础上的静态假设。实际上，自由贸易仅仅是一个理想，从来就没有真正实现过。今天，即使是最发达的工业化国家，如美国、日本、欧洲联盟各国都在实行严格的保护主义时，什么因素是促使国家从事国际贸易的动机？显然不单纯是资源的匮乏，也不单纯是基于“绝对生产费用”和“比较利益”，国家之间的相互依存和相互合作的需要已超过了单纯的资源匮乏和比较利益等纯粹经济上的考虑。第二次世界大战以后，特别是 20 世纪 60 年代以来民族解放运动的兴起，许多过去在帝国主义、殖民主义统治下的殖民地和半殖民地取得了独立，建立了新的民族国家，走独立发展的道路，并成为联合国大家庭中的平等成员，大大改变了国际力量的对比，第三世界国家不再是附属于发达国家并受其支配的被动力量。1974 年 5 月 1 日联大通过的《建立新的国际经济秩序宣言》正确地反映了这一力量对比的变化，并指出，20 世纪 70 年代以来世界的变化说明了世界大家庭的一切成员相互依赖的实际情况，发达国家的利益同发展中国家的利益不能再相互分隔开，发达国家的繁荣是与发展中国家的增长和发展紧密关联的。整个国际大家庭的繁荣取决于它的组成部分的繁荣。根据这一观点建立起来的以国家相互依赖为基础的国际贸易学说反对以邻为壑的贸易政策，并提出以下观点。

第一，从历史发展的观点出发，发达国家应当承认发达国家之所以成为发达国家，是在旧的经济秩序下，发达国家对发展中国家用武力或其他手段强行推行不平等的“国际分工”的结果，因此，现代的国际贸易动机首先是为建立新的国际经济秩序而努力。

第二，在建立新的国际经济秩序的基础上，发达国家应为发展中国家的产品以及服务排除一切关税与非关税壁垒，为发展中国家幼稚工业的建立提供优惠条件。

第三，发达国家应尊重并承认各国基于社会制度、经济发展水平不同而存在的差异，允许发展中国家在贸易发展过程中实行程度不同的保护政策。

总之，以国家之间相互依存、相互合作的共识为基础，在大国、小国、穷国、富国一律平等的前提下，国家从事对外贸易的动机不能再是纯粹的追求利己的一国的繁荣和发展。利用本国在政治的、经济的、军事的、文化的、自然条件的、科学技术发展的以及社会人力资源等诸方面的优势，利用国际条件的差异，通过对外贸易，实现国家在政治、经济、军事、外交等各方面的综合效益，这种做法在第二次世界大战后开始显露，20 年 60 年代以后，特别是 20 世纪 80 年代，达到了登峰造极的地步，国际贸易是国家实现包括经济利益在内的特定目的的手段。1986 年开始直至 1993 年 12 月底结束的关税与贸易总协定乌拉圭回合谈判中所反映出来的各利益集团之间的妥协和争斗，可以看成是这种国际贸易动机和目的的最好证明。

## 1.2 国际贸易的最基本问题

这里将介绍国际贸易中最常见的一些经济变量，这些变量均属于宏观变量，它们可以用来分析一国的贸易状况及其对国民经济的影响。



### 1. 国际贸易的基本分类

#### 1) 按从事贸易的角度不同分类

(1) 对外贸易(Foreign Trade)是指一个国家或地区同其他国家或地区进行商品和劳务的交换活动，一些岛国如英国、日本等也常用“海外贸易”(Oversea Trade)这一概念。包括货物与服务的对外贸易称其为广义对外贸易，不包括服务在内则称其为狭义对外贸易。

(2) 国际贸易(International Trade)是指国家之间商品和劳务(Goods and Services)的交换活动，是世界各国之间国际分工的表现形式，它反映了世界各国在经济上的相互联系。国际贸易从国际(世界)范围内来看是一种商品交换活动，国际贸易是由各国的对外贸易构成的，它是世界各国对外贸易的总和。

#### 2) 按商品形态不同分类

(1) 实物商品的进出口称为“有形贸易”(Visible Trade)，或称“有形商品贸易”(Tangible Goods Trade)或简称货物贸易(Goods Trade)。

(2) 无形贸易(Invisible Trade)是指一切不具备物质自然属性的商品或称无形商品的国际交换活动，包括运输、保险、金融、旅游、技术转让等劳务的提供与接受以及其他非实物形态的进出口。

有形商品的进出口须经过海关手续，从而表现在海关的贸易统计上，是国际收支的主要构成部分；无形贸易虽然也构成国际收支的一部分，但因不经过海关手续，通常不显示在海关的贸易统计上，而显示在一国的国际收支平衡表上。

#### 3) 按统计标准不同分类

(1) 总贸易体系(General Trade)又称一般贸易体系，是以货物通过国境作为统计对外贸易的标准。凡是进入本国国境的货物一律记为进口，称为“总进口”(General Import)；凡是离开本国国境的货物一律记为出口，称为“总出口”(General Export)，两者之和为总贸易额。

(2) 专门贸易体系(Special Trade)又称特殊贸易体系，以关境作为统计对外贸易的标准。关境是指一国海关法规全部生效的领域。所以关境与国境可能存在不一致，例如保税区和自由贸易区的存在使国境要大于关境，而几个国家结成关税同盟，对外统一征收关税，内部则自由贸易互免关税，此时关境要大于国境。

#### 4) 按贸易形式不同分类

(1) 一般贸易是指一国境内企业单边进口或单边出口货物的交易形式，但投资设备、捐赠等除外。

(2) 加工贸易是指国内企业从境外进口全部或部分原辅材料、零部件、元器件、配套件、包装物料等，经加工或装配后，将成品或半成品复出口的交易形式。该项业务主要包括来料加工和进料加工两种贸易方式。

#### 5) 按商品流向不同分类

(1) 出口贸易又称输出贸易(Export Trade)，是指本国生产或加工的商品输往国外市场销售。从国外输入的商品，未在本国消费，又未经本国加工而再次输出国外，称为复出口或再输出(Re-Export Trade)。

(2) 进口贸易又称输入贸易(Import Trade)，是指将外国商品输入本国市场销售。输往





国外的商品未经消费和加工又输入本国，称为复进口或再输入(Re-Import Trade)。

(3) 过境贸易又称通过贸易，某种商品从甲国经乙国输往丙国销售，该商品的输入和输出对乙国而言即为过境贸易(Transit Trade)。这种贸易对乙国来说，既不是进口，也不是出口，仅仅是商品过境而已。

6) 按贸易有无第三国参加分类

(1) 直接贸易(Direct Trade)是指货物生产国将货物直接出口到消费国，消费国直接进口生产国的货物时两国之间发生的贸易，即由进出口两国直接完成的贸易。

(2) 间接贸易是指商品生产国不直接向消费国出口，商品消费国也不直接从生产国进口，而经由第三国商人来完成贸易，这种形式的国际贸易称为间接贸易(Indirect Trade)。

(3) 转口贸易是指商品生产国和消费国通过第三国进行的贸易，对第三国而言就是转口贸易(Entrepot Trade)。转口贸易又可分为两种：一为直接转口贸易，商品还是从生产国直接运往消费国，但转口商人参与商品的交易过程，分别与生产国的出口商和消费国的进口商订立买、卖合同；一为间接转口贸易，商品由生产国输入转口国，再由转口国商人负责向消费国输出。

7) 按清偿工具分类

(1) 自由结汇贸易是指以货币作为清偿工具的国际贸易，又称现汇贸易(Cash－Liquidation Trade)，但作为清偿工具的货币必须是能在国际金融市场上自由兑换的国际货币。

(2) 易货贸易是指不以货币为媒介，直接以货物相互交换的国际贸易。

按经济发展水平分类。

(1) 水平贸易(Horizontal Trade)是指经济发展水平比较接近的国家之间开展的贸易活动。例如，发达国家之间开展的贸易或者发展中国家之间所开展的贸易活动。

(2) 垂直贸易(Vertical Trade)是指经济发展水平不同的国家之间开展的贸易活动。发达国家与发展中国家之间进行的贸易大多属于这种类型。

8) 按货物运输方式不同分类

(1) 陆路贸易(Trade by Roadway)。陆地毗邻国家之间的贸易多采取陆路贸易，主要运输工具是火车和卡车。

(2) 海路贸易(Trade by Seaway)。货物通过海上运输的国际贸易称为海路贸易，运输工具主要是各类船舶，这是国际贸易的最主要运输方式。

(3) 空运贸易(Trade by Airway)。单位价值较高或数量较少的货物，为争取时效，往往以航空货运方式装运，称为空运贸易。

(4) 邮购贸易(Trade by Mail Order)。数量很少的交易，通常也有采取邮政包裹的方式寄送的，称为邮购贸易。

(5) 多式联运贸易。它是海陆空各种运输方式结合运送货物的行为。国际物流迅猛发展促进了这种方式的贸易。

### 2. 国际贸易的有关统计指标

1) 对外贸易额

对外贸易额(Value of Foreign Trade)是以金额表示的一国的对外贸易，又称“对外贸易值”，用以说明一国对外贸易的总规模。



一定时期内(通常为一年)一国从国外进口商品的全部价值，称为进口贸易总额或进口总额。一定时期内一国向国外出口商品的全部价值称为出口贸易总额或出口总额，两者相加即为进出口总额——对外贸易额。

国际贸易额=世界各国的出口总额之和

2) 对外贸易量

对外贸易量(Quantum of Foreign Trade)是指以不变价格计算的反映贸易规模的指标。计算公式为

出口贸易额=出口额/出口价格指数

进口贸易额=进口额/进口价格指数

3) 贸易差额

贸易差额(Balance of Trade)是指一国一定时期内(通常为一年)出口总额与进口总额之间的差额，用以表明一国对外贸易的收支状况。当出口总额大于进口总额时，称“贸易顺差”(Favourable Balance of Trade)，或“贸易盈余”(Trade Surplus)，又称“出超”。当出口总额小于进口总额时，称“贸易逆差”(Unfavorable Balance of Trade)，或“贸易赤字”(Trade Deficit)，又称“入超”。当进、出口总额相等时，称“贸易平衡”。

4) 对外贸易依存度

对外贸易依存度又称对外贸易系数(Ratio of Dependence on Foreign Trade)，是指一国的对外贸易额占其国民生产总值(GNP)或国内生产总值(GDP)的比重，它是反映外贸在一国国民经济中所处地位的重要指标。其计算公式为：

对外贸易依存度=对外贸易额/GNP(或 GDP)

5) 贸易条件

由于一国进出口商品的种类繁多，通常用贸易条件指数来反映贸易条件的改善程度。在国际贸易中，贸易条件(Terms of Trade, TOT)有以下几种。

① 净贸易条件是指一国在一定时期(通常为一年)内的出口商品价格指数与进口商品价格指数之比，其公式为

净贸易条件指数=出口价格指数/进口价格指数×100

② 收入贸易条件是在净贸易条件的基础上，把贸易量指数加进来。其公式为

收入贸易条件指数=(出口价格指数/进口价格指数)×出口数量指数

③ 单项因素贸易条件是在净贸易条件的基础上，考虑劳动生产率提高或降低后贸易条件的变化。其公式为

单项因素贸易条件指数=(出口价格指数/进口价格指数)×出口商品劳动生产率指数

④ 双项因素贸易条件不仅考虑到出口商品劳动生产率的变化，而且考虑到进口商品的劳动生产率的变化。其公式为

双项因素贸易条件指数=(出口价格指数/进口价格指数)×(出口商品劳动生产率指数/进口商品劳动生产率指数)×100

6) 对外贸易的地理方向与国际贸易的地理方向

① 对外贸易的地理方向(Direction of Foreign Trade)又称对外贸易地区分布或国别构成，是指从一国对外贸易角度而言的对外贸易额的地区分布和国别分布状况，即指一国出口商品的去向和进口商品的来源，从而反映出一国与世界其他国家之间经济贸易的关联程度。





② 国际贸易的地理方向(Direction of International Trade)又称国际贸易地区分布(International Trade by Regions)，是指从国际贸易角度而言的一定时期内(通常为一年)各个国家或地区，各个国家集团，世界各大洲在世界贸易中所占的地位，即世界贸易的国别分布和洲别分布状况。计算方法既可以计算各国(地区)的进、出口额在世界进、出口额中的比重，也可以计算各国的进出口总额在世界进出口总额中所占的比重。

7) 对外贸易和国际贸易的商品结构

① 对外贸易商品结构(Composition of Foreign Trade)是指一定时期内(通常为一年)各类商品进出口贸易在一国进出口贸易中的构成，通过计算各类商品的进出口贸易额在一国对外贸易额中所占的比重来表示。

② 国际贸易商品结构(Composition of International Trade)是指一定时期内各类商品在整个国际贸易中的构成，用各类商品的贸易额在整个世界出口贸易额中所占的比重来表示。

对外贸易或国际贸易构成可以反映出一国或世界的经济发展水平、产业结构状况和第三产业发展水平。对外贸易服务构成是指一定时期内一国或世界服务进出口中各类服务的构成。

3. 国际贸易的基本特点

1) 国际贸易的广泛性

(1) 市场空间的广泛性。世界有多大，市场就有多大，贸易就可以做多大。进入21世纪以来，国际贸易商品在广泛的空间流动，打破了单独的国内市场和区域市场界限，全球的物流渠道畅通，双边贸易、区域贸易与全球贸易的市场广泛。一个成功的企业必然是国际性的。任何国家、企业要想在日益激烈的国际市场竞争中立于不败之地，最有效的做法就是建立起本国、本企业的最佳商业信誉，“重合同守信用”，树立品牌战略，要视信誉为企业、国家的生命。

(2) 信息传递的广泛性。为了满足国际贸易对信息多元化的需求，越来越多的货物贸易、服务贸易、知识产权贸易的信息通过广播、电视、报纸、杂志、因特网等多种方式广泛传播，特别是因特网以其强大的信息传播与检索功能，全世界范围内的人们可以共享信息，使其成为人们获知信息的重要途径。现代社会的信息科学技术，在极大程度满足人类自身发展的同时，加快了国际贸易的步伐。国际贸易的参与企业要想做出准确的市场判断，必须采取各种手段调查了解各国经济、政治、法律、生产、市场等方面的信息。

(3) 法律适用的广泛性。国际贸易是建立在市场经济基础上的，市场经济是法制经济，国际贸易经营者既要遵守本国的贸易法，又要遵守贸易对象国的贸易法，还要适应国际贸易条约和惯例；既要遵守各国与国际经济贸易组织的强制性法律，又要按照民商法律行事。国际贸易涉及大量的法律知识。迄今为止，国际上仍无统一的国际贸易法，各国的法律制度、体系不同，法律规则庞杂，甚至迥然不同和相互冲突，商事法规也很不一致。故从事国际贸易的人要了解相关国际贸易的法律。

(4) 贸易障碍的广泛性。为了争夺市场，保护本国利益，各国均采取关税壁垒与非关税壁垒来限制外国商品的进口，给对外贸易造成了许多障碍。如绿色贸易壁垒，保护的内容非常广泛，商品的生产、销售不仅涉及人类的健康、卫生、安全，而且还涉及资源、环



境、生态的保护。这些绿色保护措施，具有不确定性和可塑性，对生产技术水平较低的发展中国家来说，影响就更大更深。各国海关制度、法令与非关税措施互有不同，如关税税率、进口特殊规定，非关税壁垒方面的规定。对国际性的贸易组织有关规则也要知晓。

(5) 交易接洽的广泛性。电子商务为贸易洽谈提供了一个广泛的交流平台，协助各国加强并拓展国际市场。它突破了时空的阻隔，随时随地与世界各地保持联系，贸易双方从初次接触到签订合同，在网络的洽谈中，谁都拥有全面的市场空间。从事国际贸易，必然与外国商人接触，双方的和谐沟通是以语言为载体的，英文已成为国际贸易通用语言，掌握它对成功开展业务至关重要。除了英文，还有其他很多种语言，还要通晓与之开展贸易往来的国家或地区的语言。

2) 国际贸易的风险性

(1) 自然风险。自然风险是由于大自然风险因素所致财产毁损和人员伤亡的风险。在国际贸易中，由于自然力所致的风险是常见的。突发的灾难事故时有发生，如地震、暴风、瘟疫、海难、洪水、干旱等，这些风险必然会给国际贸易带来诸多困难，同时也给贸易各方带来机遇和挑战。

(2) 社会风险。

① 政治风险。政变、战争，乃至时局的动荡，就像“晴雨表”一样影响着国际贸易的发展。从两次世界大战，到某国、某地区的政治骚乱，都会给国际贸易带来影响。这种政治风险之大，波及面之广，是任何风险都无法相提并论的。一次“9 • 11”的出现，带给国际贸易的是全球性的经济下滑，一次海湾战争，带来的是世界石油贸易的危机。这不但使经营贸易的厂商在此风险中受害，也使许多国家在无奈之中承担巨额风险。

② 价格风险。价格是一只“看不见的手”，在无形的操纵着市场的行情。国际市场的买价、卖价、市价、时价、地区差价，变化莫测，使贸易双方签约后，会出现上涨或下跌的价格风险，给买卖双方造成风险，大宗交易的国际贸易，价格风险更大。

③ 商业风险。在国际贸易中，无论是现货市场，还是期货市场，只要进行贸易就必然和风险同行。实践中，因出口商交货不符、交货期晚、单证不符，进口商拒收货物或拒付货款等，从而给进出口商造成了商业风险。

④ 信用风险。在国际贸易中，自买卖双方接洽开始，经报价、还价、确认，到订约、履约。在此期间，买卖双方的财务经营状况可能发生变化，有时出现违约等信用风险。

⑤ 汇兑风险。国际贸易的交易双方必有一方要以外币计价，但外汇汇率不断变化，稍不留神，就会出现汇兑风险。无论金融环境如何有利，在复杂多变的世界中，任何风险都会增加汇兑风险，国际金融的自由化，常常给交易各方带来双重或多重的压力。

⑥ 运输风险。国际贸易货物运输里程一般超过国内贸易，在运输过程中发生的风险也随之增多。无论是海运、陆运，还是空运、联运，越是现代化的运输工具，风险的概率越是不可避免的，因为掌握运输工具的人“风险意识”不尽相同，各国在运输中预防风险的措施不一样，技术水平也参差不齐。国际贸易货物的转移，要通过各种交通运输工具进行，由于海运、陆运、空运的环境和条件不同，贸易商不但要有一定的运输知识，还要掌握相关的地理知识、港口状况，只有这样才能使货物妥善地转移，安全地运送到目的港。

3) 国际贸易的复杂性

(1) 贸易结算复杂。各国的货币汇率及软硬程度差别很大，在国际贸易中，应采用何





种货币计价？两国货币如何兑换？凡此种种，对外贸易都比国内贸易复杂。汇率是物价总水平的综合反映，国内物价越低，名义汇率越有升值压力。反之，名义汇率高估，国内通货紧缩就越严重。国际贸易货款的清偿多以外汇支付，而汇价依各国采取的汇率制度、外汇管理制度而定，使国际汇兑相当复杂。

(2) 海关制度严谨。各国都设有海关，对于货物进出口都有许多规定，货物出口，不但要在输出国家办理出口报关手续，而且出口货物的种类、品质、规格、包装和商标也要符合输入国家的各种规定。各国海关制度、法令与非关税措施互有不同，从事国际贸易的企业除要了解本国有关规定外，还要了解贸易对手国家的规定。如关税税率、进口特殊规定，非关税壁垒方面的规定。对国际性的贸易组织有关规则也要知晓。同时，充分发挥货运、报关、检验的能力，办好出口与进口手续。

(3) 运输手续繁多。国际贸易运输，除了办理装卸、提货手续外，既要考虑运输工具与运费，又要考虑交易合同的运输条款与运输合同的条款，承运人、托运人以及代理人的责任。如今，货主代理人、船舶代理人、货运代理人、签单代理人、契约承运人、承运人、实际承运人、无船承运人等复杂的运输当事人，已经打破了传统的运输关系，开拓了国际货物运输的新天地，也增加了许多的风险与责任的纠纷。

(4) 商业习惯多样。国际贸易方式十分复杂，各国各地市场商业习惯不同，国际间的规约与条例解释也不一致。特别是商业习惯、港口习惯，它是世界各国在千百年的实践当中形成发展起来的，这些习惯不但带有表面的商业意义，也蕴涵着政治、经济、文化的内容。掌握市场动向，涉及企业进出口的方方面面，牵涉产品设计、生产、销售和服务的全过程，在国际贸易中成功的关键在于对未来趋势的判断，对市场动态的把握。

**【运作实例 1.1】**

### 韩国对中国一次性打火机反倾销案

【案情介绍】

1997 年 2 月 4 日，中国产一次性打火机被韩国打火机协会起诉为倾销。1997 年 2 月 27 日，韩国贸易委员会决定进行调查，于 1997 年 3 月 10 日公告调查开始，并向利害关系人作了通报。

1997 年 3 月 18 日，韩国贸易委员会向中国生产者、出口商、进口商及用户发送了调查问卷，答辩期限为 1997 年 4 月 30 日。韩国贸易委员会进行调查后，于 1997 年 5 月 20 日进行初裁，决定于 1997 年 6 月 5 日起征收 31.39%的暂定反倾销关税，并要求韩国财政经济部征收反倾销关税，财政经济部于 1997 年 6 月 27 日公告征收暂定反倾销关税。

1997 年 8 月 9 日，韩国贸易委员会在官报上公告产业损害听证会的召开日期，并于 1997 年 8 月 26 日召开了产业损害听证会，1997 年 9 月 26 日做出产业损害的最终裁决，向韩财政经济部建议征收反倾销关税，财政经济部完全接纳贸易委员会的建议，对中国产一次性打火机征收了反倾销关税。

【案情分析】

此案因中国企业没有应诉，被征收了反倾销关税。涉案企业不积极应诉，给中国企业造成了大量不必要的损失。统计显示，在对华反倾销案中，中国至少有一半的企业不去应诉，直接导致了 80%反倾销案件的败诉。如欧盟对我国彩电征收 44.6%的最终反倾销税的主要原因，就是中国无一家彩电企业应诉。根据欧盟《反倾销法》的规定，对不应诉企业，欧盟将根据“所能掌握的情况”做出不利于中国企业的决定，通常是被征收了最高等级的反倾销税率。这与韩国彩电企业形成了鲜明的对比。韩国三星、



LG 等企业积极应诉，制定了周密应诉策略，向欧盟提供了充分的依据，同时调整了全球市场战略，纷纷到欧盟国家投资设厂，从而绕开反倾销壁垒。

本案中韩国贸易委员会把中国视为“非市场经济”国家，没有适用中国国内的销售价格，而是把泰国作为替代国，确定了正常价格。另外因中国的出口商没有提供相关价格资料，韩国贸易委员会根据海关提供的进口统计资料和可以收集到的材料算出了对韩国的出口价格。值得关注的是，美欧等发达国家也均将中国视为“非市场经济”国家，对中国出口产品的“正常价值”，以“替代国”或“参照国”的国内市场正常交易过程的正常价值来代替标准。比如自行车，就找个同样生产自行车的新加坡、中国台湾省等替代。可以设想，中国的劳动工资比中国台湾省、新加坡要低得多。若按新加坡、中国台湾省较高工资水平生产的自行车的市场价比，中国产品肯定会构成“倾销”。所找的替代国生活水平越高，算出的“倾销差”越大，要征的反倾销税就越高。前些年，美国进行过一项调查，中国产业工人平均工资是每小时 0.5 美元，而美国与欧盟的同类工人的工资是每小时 18 美元，相差 36 倍。若用欧美作替代国来计算某种产品的生产成本或市场“正常价值”，中国产品必“倾销”无疑，倾销差也会很大。

而且，这种替代国的计算方法，同样也适用于“推算价格”的计算上，例如在计算“生产成本”时，对原材料的价格也找替代国生产的原材料。这样推算出的中国产品的“正常价值”，必然远远超出中国实际的生产成本。



## 1.3　国际贸易的行为约束

在国际贸易中，买卖双方的一切行为都会受到法律、买卖合同、国际惯例及国际公约的约束。这都是构成游戏规则的内容。

1. 国际货物买卖合同

买卖合同是最直接约束国际贸易中买卖双方当事人行为的规定。它体现了当事人之间的经济关系。规定了买卖双方的权利和义务。为了保证订立的合同得以顺利履行，必须使用法律，使经济贸易纳入法律规范。因而，只有符合法律规范的合同方能得到法律的承认。当事人的权利和义务才受到法律的保护、监督和约束，所以，对外达成和履行货物买卖合同不仅是一种经济活，而且是一种法律行为。

2. 国际贸易惯例

在大多数情况下，贸易惯例并没有定义，只是提及。例如，《联合国国际货物销售合同公约》第九条规定：“(1)双方当事人业已同意的任何惯例和他们之间确立的任何习惯做法，对双方当事人均有约束力。(2)除非另有协议，双方当事人应视为已默示地同意对他们的合同或合同的订立适用双方当事人已知道或理应知道的惯例，而这种惯例，在国际贸易上，已为有关特定贸易所涉同类合同的当事人所广泛知道并为他们所经常遵守”。

3. 国际贸易所适用的法律

在国际货物买卖中，货物需经过包装、商检、清关、运输、仓储、保险、开证及支付各个环节，或其中某几个环节。由于双方当事人的营业地在不同的国家或地区，这就需要确定双方的权利、义务关系应当适用哪一国家的法律。因此，在签订国际货物买卖合同时，就要考虑合同的法律适用问题。对于这一问题，如果双方当事人达成协议，则应在合同中





订立一项法律选择条款，明确规定该合同适用的法律。如果双方当事人就法律适用问题达不成协议，合同中没有法律选择条款时，一旦争议发生，就要由有关法庭或仲裁机构，根据其认为适用的法律冲突规则来确定该合同应适用的法律。无论哪一种情况，在国际货物买卖中，都可能导致适用某项国际公约或某一国际贸易惯例。

我国《合同法》允许合同当事人选择处理合同争议所适用的法律，若未选择，则适用与合同有最密切联系的国家的法律。按国际惯例，确定“与合同有最密切联系的国家”的标准，须视国际贸易具体情况而定。一般国际货物买卖合同的缔约地、违约发生地等事实都构成导致该合同适用某一国内法的重要因素。

**【运作实例 1.2】**

### CIF 合同法律适用案

有一份 CIF 合同在美国订立，由美国商人 A 出售一批 IBM 计算机给香港商人 B，按 CIF 香港条件成交。双方在执行合同的过程中，对合同的形式及合同有关条款的解释发生争议。请分析解决此项纠纷应适用香港法律还是美国法律？

【结论】应适用于美国法律。

【理由】合同与美国关系最密切，因为订约地和履约地都在美国。

【分析】在按 CIF 香港条件成交的合同中，出口方在出口国装运港履行交货义务，所以履约地在美国装运港，而非目的港香港。(有关 CIF 条件的内容参见“贸易术语”)

4. 国际贸易公约

国际贸易惯例并不具有普遍的约束力，当事人可以采用也可以不采用。只有当事人在国际贸易买卖合同中规定适用某一国际贸易惯例来确定他们之间的权利义务关系时，该项惯例才对双方当事人有约束力。但是国际公约对成员国的国民或自然人、法人而言，与本国的法律一样具有约束力，或者说具有普遍约束力。从这个意义上说，国际公约也同时具有国际惯例的性质。然而，国际公约应高于国际私法。此外，关于国际公约和国内法律，如果属于某一国际公约成员国的国内法与国际公约相应条款有不同的规定，则应适用国际公约的规定，也就是说，国际公约优于国内法。

**【运作实例 1.3】**

### 从国际仲裁案看销售合同公约的应用

【案情介绍】

某年 2 月，某中国公司与某美国公司签订合同，向美国公司购买一台 4 000 吨压机。按合同规定，卖方提供的保证期在货物离港之日起 18 个月。但在合同保证期届满之后 33 个月，该压机发生了一次大的事故，经专家分析论证，事故的原因是传动装置中的一块防松板因金属疲劳而断裂，使得动力不能传递而致。按美国公司随机器提供的使用手册，原设计的防松装置应是一个方块状的防松键，美国公司在制造过程中将其更换为一块较薄的防松板。事故发生后，美国公司以合同规定的保质期已过，他们不再负有义务为由，拒绝来中国确定事故的原因和修复压机。中国公司只好通过自身努力将压机修复，因此发生数百万元人民币的费用，并且压机的工作寿命也受到影响。于是，中国公司委托律师事务所向美国公司提出索赔，但美国公司却以合同规定的保证期已过以及压机质量无问题，事故是中国公司使用维护不当而致为由，拒绝谈判。



【案情分析】

本案的争论焦点问题有两点：一是在合同规定的保证期已过的情况下，中国公司是否有权获得赔偿；二是将原设计的防松键更换为防松板是否构成货物与合同不符。

本案依据的是《公约》第四十条以下 3 个适用条件。

第一，货物不符合同。本案事故的原因是由于传动装置中的防松板因疲劳而断裂所致。按合同规定，压机设计的某些图纸是要经过中国公司的批准才能通过的，但导致事故发生的传动防松部件，并不属于需要中国公司批准的设计，合同的附件也没有要求这里必须使用防松键。因此，美国公司可以对这部分无须经用户批准的部件，加以变更。因此从合同法上讲，美国公司使用防松板代替了防松键，这一行为本身并不构成违约。

至于美国公司所做的变更是否在技术上是合理的，为此双方各自聘请了技术专家出庭提供专家证言，美国专家用了大量的技术分析认为，用防松板代替防松键功能效果不受影响，甚至更好。因此，仲裁庭认为中国公司没有举出充分的证据证明防松板的功能效果比原来设计的防松键差。

但是，中方同时提出的另一争点是，无论防松板和原来设计的防松键相比有无不当，这一制造上的变更使得它的安装变得更加复杂麻烦，而美国公司没有对因其改变设计而变得复杂的安装做出说明并告知不适当安装的危险性，他们的技术人员到中国公司现场验证时也没有提出这一点。正是这一点被仲裁庭所采纳，认为虽然将防松键变更为防松板本身不能证明有什么不当，但改用了防松板后，使得其安装变得复杂，容易出现多种安装上的失误，而这些安装上的错误都会导致防松功能失效，并导致事故的发生。因此，美国公司在这一设计上的变更，且没有对变更后的安装做出适当的说明，加上存在各种错误安装的可能性使得这一变更是很危险的，这两者结合使得实际交付的货物不符合合同。

第二，卖方已知道或不可能不知道。合同法的基础是契约自由的原则，合同当事人自愿订立的保证期条款应当得到承认和执行，而《公约》第四十条的适用就是否定了当事人约定的保证期的效力，因此，通常认为这一条只是在特别的情形或例外的情形之下才适用的。这里的问题是如何掌握判定“已知道或不可能不知道”的标准的问题。

证据表明，美国公司确切地知道存在错误安装的可能性及其危险性。

这里还存在一个举证责任和证明标准的问题。卖方通常对货物的设计和制造过程提出证据比买方更容易，为适用《公约》第四十条的目的，一旦买方提供的证据显示卖方知道或应当知道货物不符合同的情形可能性大于不可能性，卖方如主张这种知道还达不到《公约》第四十条要求的标准，那么他对此负有举证责任。

仲裁庭认为，中国公司提出了证据证明美国公司知道不符合同的情形及其危险性，而美国公司在不能排除用户错误安装的可能性的情形下，并没有提出证据显示他们曾作过任何努力来确定防松板得到正确安装，仲裁庭认定美国公司是“有意不顾与货物不符合同明显相关的显而易见的事实”。

第三，卖方没有告知买方。美国公司争辩说，在给中国公司的使用手册中的防松装置为防松键，而实际使用的防松板上打有戳记，因此他们实际上将这一部件的更换“告知”了中国公司。仲裁庭认为，这一点不够《公约》要求的告知义务。买方从有关文件或其他情形应当能够推知货物不符合同，这是不够的。并且，本案货物不符合同的要点在于防松板的安装上，美国公司并没有告知中国公司有关安装的要求，这一点导致了事故的发生。换句话说，即使美国公司将更换部件的情形告知了中国公司，而没有进一步提供正确安装的信息和其中的危险性，也是不够的。

接受中国公司委托的律师事务所依据《联合国国际货物买卖合同公约》(以下简称《公约》)第四十条的相关规定，提起仲裁，最终仲裁庭裁定，美国公司应承担责任。在此情况下，美国公司同意赔偿并提出和解，中国公司不久即收到美国公司支付的赔偿款 100 多万美元，此案圆满得到解决。



## 本章小结

我们生活在一个国际化的时代。随着经济全球化的发展，世界各国之间的相互依存关系越来越密切；要了解经济全球化的发展趋势，成为一个国际性的人才，必须懂得一些有关国际贸易的基本理论与政策。随着大量外国企业进入我国及我国与世界之间的贸易量的不断扩大，进入这些相关行业工作都要求对国际贸易有所研究；后面将对与国际贸易相关的理论问题和技术操作规范问题做循序渐进的论述。

## 关键名词

International Trade 国际贸易
Foreign Trade 对外贸易
International Trade 国际贸易
Foreign Trade 对外贸易
Ratio of Dependence on Foreign Trade 对外贸易依存度(又称对外贸易系数)
International Trade Practice 国际贸易实务
Absolute Advantage 绝对优势
Comparative Advantage 比较优势
Overseas Trade 海外贸易
Visible Trade 有形贸易
Invisible Trade 无形贸易
Leasing Trade 租赁贸易
Multilateral Trade 多边贸易



# 习　　题

**【技能训练题】**

### ××××年度某国对外贸易发展状况

某国家统计局公布的××××年国民经济和社会发展统计公报显示，该年度该国 GDP 达 95 933 亿元，按可比价格计算，比上年增长 7.3%。在对外贸易方面，由于国家采取了包括提高出口退税率在内的一系列鼓励出口的政策，加上亚洲金融危机国家和地区经济的逐步复苏，该国外贸出口转降为升。全年进出口总额达到 5 098 亿美元，比上年增长 7.5%。其中：出口总额 2 662 亿美元，比上年增长 6.8%；进口总额 2 436 亿美元，比上年增长 8.2% ，在全年出口中，一般贸易出口达 1 119 亿美元，增长 6.4%，占出口额的 42%。出口产业结构有所调整，机电产品出口保持快速增长，出口产品 1 188 亿美元，增长 12.8%，占出口总额的比重由上年的 42.3%，上升到 44.6%。从出口地区看，全年对 M 国出口占 543 亿美元，比上年增长 7.9%；对 X 地区出口 465 亿美元，增长 4.6%；对 R 国出口 450 亿美元，增长 7.9%；对 O 国出口 409 亿美元，增长 7.1%；对 D 国出口 184 亿美元，增长 6%；对 H 国出口 125 亿美元，增长 10.9%；对 E 国出口 27 亿美元，增长 21.4%；对 F 洲出口 60 亿美元，增长 19.1%；对 L 洲出口 82 亿美元，增长 14.6% 。外商直接投资上升。全年批准外商投资项目 26 139 个，比上年增长 16%；合同外资金额 692 亿美元，增长 10.4%；外商直接投资实际到位资金 468 亿美元，增长 14.9% 。

国际经济合作业务继续保持增长。全年完成营业额 121 亿美元，比上年增长 7.2% ；新签合同额 165 亿美元，增长 10.1%。根据上述资料，结合所学内容，对 Z 国××××年的对外贸易发展概况作简要分析，分析的内容可参考以下提示。

(1) 对外贸易额与贸易差额。

(2) 有形贸易与无形贸易。

(3) 对外贸易商品结构。



(4) 对外贸易地理方向。

(5) 对外贸易系数。

【复习思考题】

1. 如何把握走向国际市场的金钥匙？

2. 什么是国际贸易？它的研究对象及内容是什么？

3. 什么是国际贸易额与国际贸易量？

4. 总贸易体系与专门贸易体系有何区别与联系？

5. 已知以 1980 年为基准年，某国进出口价格指数均为 100，而 2000 年的出口价格上升了 18%，进口价格下跌了 6%，请计算该国的贸易条件指数，并说明其经济意义。

## 案　　例

### 美国对中国果汁反倾销案

【案情介绍】

1998 年，美国企业诉中国果汁倾销。接到美方的反倾销诉讼后，中国湖滨果汁有限责任公司联合山东省烟台北方安德利有限公司、中鲁果汁集团公司和陕西海升果汁有限公司等 9 家国内企业，经过充分的准备后积极应诉。在应诉过程中，中国企业一方面对国际市场上倾销价格的认定和技术处理方面做出了有利于我方的安排；另一方面特地聘请了具有 25 年反倾销办案经验的美国资深律师为主办律师来办理此案。经过艰难的应诉，美国国家贸易委员会做出最终裁决，对来自中国的浓缩苹果汁增收 74%的反倾销税，比起美国企业最初要求的 91%，不能不说是大获全胜了。

【案情分析】

面对世界各国对中国反倾销诉讼，中国企业应从以下 3 个方面积极应对：一是要积极应诉。应诉是我们应对反倾销的关键。正像打官司有原告和被告一样，并不是谁是原告谁就有理，被告有申辩的权利，最终理在何方要服从法庭的裁决。二是要敢于起诉。在国际贸易领域中，反倾销是一柄双刃剑，谁都可以利用它置对手于败境。与国际社会对中国的反倾销诉讼相比较，中国对外国产品提出反倾销诉讼的比例大失平衡，获胜的案例就更是凤毛麟角了。在国际范围内的反倾销斗争中，我们不能总是处于消极防御、被动挨打的地位。三是不要盲目应诉。我们提倡积极应诉，就是说应诉就要有胜诉的把握，起码要有胜诉的可能。这意味着在应诉之前要进行充分的准备，不顾自身的条件限制，仓促应诉是不可取的。

**根据案例思考问题**

1. 试根据经济学原理，分析倾销的原因。

2. 外国对中国用“替代国”来计算成本使中国产品必然形成“倾销”，中国企业应该如何摆脱这种局面？

3. “非市场经济”身份对中国有什么影响？

4. 中国企业应如何应对 WTO 各成员国对中国的反倾销诉讼？

5. 发展中国家和发达国家的反倾销调查有什么不同？

6. 在反倾销应诉中，行业协会应该起到什么样的作用？

7. 反倾销应诉与不应诉各有什么后果？

8. 《反倾销协议》即《关于执行〈1994 年关贸总协定＞第 6 条的协定〉》是如何界定倾销的？




# 国际贸易的政策与法律规范

## 教学目标

通过本章的学习，对与国际贸易相关的政策措施和国内的法律规范有一定的了解和认识，能针对不同的案例运用国际贸易的理论政策原理和国际公约条约进行分析并提出自己的解决方案。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
|---|---|---|
| 基本知识 | (1) 了解对外贸易政策的类型<br>(2) 了解对外贸易政策的主要措施及多边贸易规则<br>(3) 熟悉我国的对外开放的政策<br>(4) 熟悉我国外贸的管理手段及入世的承诺 | (1) 国际贸易中的国际法规范<br>(2) 国际贸易中的国内法规范 |
| 业务流程 | (1) 了解国际贸易政策的实质、内容和演变<br>(2) 了解国际货物贸易关税方面的限制措施<br>(3) 读懂国际货物贸易的非关税壁垒与鼓励出口措施<br>(4) 掌握贸易条约、协定的安排措施<br>(5) 掌握国际贸易中的多边贸易规则<br>(6) 了解我国的对外开放政策与管理手段、我国成为世界贸易组织成员的承诺 | 国际贸易国际法与国内法规范 |
| 分类 | 比较分析国际法与国内法 | 国际贸易政策法规 |
| 风险与防范 | 运用所掌握国际贸易政策法规知识分析各种案例 | 国际贸易法规 |



## 引　　例

**中日农产品贸易争端**

2001 年 4 月 10 日，日本政府宣布，自 2001 年 4 月 23 日起对从中国进口的大葱、鲜香菇、蔺草席这 3 种农产品实施为期 200 天的临时紧急保障措施。根据日本政府的决定，当中国向日本出口的大葱、鲜香菇、蔺草席超过 1997—1999 年 3 年间平均对日出口量时，超出部分将征收高额关税，分别为大葱 256%、香菇 266%、蔺草席 106%。时间一直持续到 2001 年 11 月 8 日。与此同时，日本国内的其他一些行业协会也趁机提出对中国的鳗鱼、裙带菜、袜子、领带等采取限制措施，先后涉及对多种品种，这给中国农业和轻工业产品的出口带来了极大威胁。日本政府声称，由于中国农业产品对日出口剧增，已给日本国内相关产业造成冲击，为了保障日本农民利益，不得不援引 WTO 保障措施条款而临时设限，此举符合 WTO 规则。但据中国有关方面的统计，以上 3 种农产品对日本的出口并未出现激增，更不能得出对日产业形成损害的结论。据我国海关的资料统计，受紧急进口限制的 3 种产品每年出口到日本仅 1.5 亿美元，根本不可能给日本国内相关产业构成实质性的威胁。

作为反击，中国政府在其后采取临时紧急限制进口措施，决定从 2001 年 6 月 21 日起对原产于日本的汽车、车载无线电话和空气调节器 3 种进口商品征收惩罚性关税，税率为 100%。为了防止两国政府之间贸易争端事态的扩大，双方从 2001 年 7 月 3 日至 12 月 19 日为解决贸易争端举行了多次磋商，均未取得实质性进展。但双方政府均表示愿意从维护两国经贸合作大局出发，协商解决有关问题。在这期间，因日本对这 3 种农产品进口设限，使中国以种植生产出口这 3 种农产品为主业的农民利益受到重大损害。据估计，此次贸易争端中，中国的直接损失高达 5 亿美元。当然，贸易争端也使得日本对华汽车、车载无线电话、空气调节器等产品的出口也受到了一定的影响，出口数量出现了急剧下降的势头。

2001 年 12 月 7 日，中日双方达成共识，日方决定不启动对从中国进口 3 种农产品的正式保障措施，中方决定撤销对日本 3 种商品的特别关税措施。

资料来源：张宪，张鸿. 《国际贸易》. 上海：上海财经大学出版社，2004. 第 16～17 页.

**根据以上材料回答。**

1. 对我国农产品采取保障措施后，日本是否就真正能获益？
2. 在经济全球化背景下，对外贸易的管理者怎样处理类似贸易纠纷才能达到“双赢”的结果？

贸易给人们带来各种各样的享受，人们也承受着名目繁多的代价。好莱坞的明星披挂巴黎时装走上奥斯卡颁奖台；无法在西方电视上露面的香烟广告却在东方的许多场合频繁出现；就在全世界不少消费者津津乐道地使用进口货的时候，贸易保护却迅速地翻新和升级。越多的人参加贸易，贸易就越有利可图；丰厚的利润吸引着成千上万为之倾倒的地球村的村民。村民们不断地推销自己，小心翼翼地编织着关系网，谁都担心苦心经营的事业有一天会毁于一旦，“村规民约”便自然地形成了。轻松地说，贸易是游戏，“村规民约”是贸易规则或称惯例，贸易给参加的人以快乐，它仅仅要求游戏中的人继续遵守游戏规则，新加入的人必须先掌握(至少是理论上)规则。

## 2.1　国际贸易中的国际法规范

正如上面所说，国际贸易其实并不神秘，它就发生在每个人的身边。譬如，你喝的饮料可能是美国的可口可乐，你用的肥皂可能是英国的力士，你皮包里的袖珍计算器可能是日本的卡西欧。坐上轿车时，你恐怕不知道，它的底盘来自美国，发动机由日本制造、控

制仪器是德国产品，而它的安装却在中国进行。这就是通过国际贸易这根纽带连接起来的“世界车”。

现代国际贸易发展很快，新法规、新惯例、新业务、新操作迫使我们站在更高的角度来思考问题。

### 2.1.1 国际贸易政策与措施

1. 国际贸易政策的实质、内容和演变

一个国家的对外贸易政策是其经济政策和对外政策的重要组成部分，是为它的经济基础服务的。资本主义国家的对外贸易政策为资本主义经济基础服务；社会主义国家的对外贸易政策为社会主义的经济基础服务。因此，一个国家的对外贸易政策，首先是体现这个国家的经济利益，这就是美国人常说的要符合所谓美国人民的最高利益。

资本主义发展至今，对外贸易政策时有变化，但总离不开自由贸易和保护贸易这两种政策交替使用。自由贸易政策是国家取消对进出口贸易的限制和障碍，取消对本国进出口商的各种特权和优待，使商品自由进出口，在国内外市场上自由竞争。保护贸易政策是国家采用各种措施限制商品进口，以保护本国市场免受外国商品的竞争，并对本国出口商品给予优惠和补贴以鼓励其出口。

产业革命以后，英国成为世界工厂。为了推动其工业品的出口以换取原料和粮食的进口，实行自由贸易政策。美、德、法、日等国为了免遭英国商品的竞争，实行保护贸易政策以保护其幼稚工业。但当这些国家的工业生产水平赶上英国；其产品在世界市场可与英国匹敌时，也采取了不同程度的自由贸易政策。1929—1933 年世界经济危机以后，主要资本主义国家纷纷放弃自由贸易政策，而转向保护贸易政策。这一时期的保护贸易政策和第一次世界大战前的有很大的不同，保护对象不是新建的幼稚工业，而是发展成熟的垄断工业，保护的目的不是培育自由竞争，而是加强垄断和扩张，因此，被称为侵略性的超保护贸易政策。

第二次世界大战以后，美国成为世界上最强大的经济大国，为了对外扩张，大力推行“贸易自由化”。20 世纪 70 年代资本主义经济出现“滞胀”现象，市场争夺又日趋尖锐，它们口头上虽仍高唱自由贸易，但实际上保护主义又重新抬头。

1) 自由贸易政策的理论基础

(1) 绝对成本理论。英国经济学家亚当・斯密，从生产成本的绝对差异出发，认为一国生产某商品的成本比别的国家绝对得低，该商品就可以出口；反之就要进口。各国成本优势分工生产，可提高劳动生产率，实现国民财富增值。相互交换都可以获得利益，因此，主张自由贸易。

(2) 比较成本理论。大卫・李嘉图从生产成本的相对差别出发，认为两个国家生产力不同，一国即使生产不出成本绝对低的商品，即两种商品都处于劣势，而另一国都处于优势。如果在优势中取最优者，在劣势中取较轻者分工进行专业化生产，同样可使国民财富增殖，通过交换双方也都可以得到好处。

(3) 生产要素禀赋理论。这一理论是瑞典经济学家俄林提出的，其主要论点是：各国商品价格的绝对差是国际贸易的直接基础，商品价格的绝对差来源于生产成本的绝对差，而生产成本的高低则是由生产要素价格和生产要素结合比例决定的。所以俄林认为，一国



出口的应是它丰富要素密集的产品，进口的应是它稀缺要素密集的产品。在自由贸易的条件下，国际上的商品交换，等于生产要素的转移。这样，生产要素在世界范围内可以得到合理的配置，生产要素价格也将逐步趋于均等。

2) 保护贸易政策的理论基础

(1) 重商主义理论。重商主义者认为货币是财富的唯一形式，但财富并不来源于生产领域，而是来源于对外贸易。只有对外贸易才能增加一国的货币量，从而增加财富。因此，主张国家干预经济生活，奖励出口，限制进口，保持对外贸易顺差，使金银财富流入国内，重商主义所奉行的实际上是一种保护贸易政策。

(2) 保护幼稚工业理论。德国经济学家李斯特认为，一国的生产力比之通过比较利益所获得的财富要重要得多。因此，他主张国家干预对外贸易，通过关税措施保护本国工业，发展生产力。保护应该是有阶段的、有条件的，农业阶段应实行自由贸易，以推动本国农业发展，农工阶段工业还很幼稚，需要进行保护。农工商阶段工业已具有国际竞争能力，应实行自由贸易，以刺激本国工业进一步发展。保护幼稚工业应有时限，过期则撤销保护以鼓励其自立与竞争。

**【前沿阅读 2.1】**

## 李斯特简介

李斯特于 1789 年 8 月 6 日出生于德国符藤堡(Wurttemberg)的罗伊特林根(Reutlingen)。他早期的生活并不引人注意。他一开始在父亲的制革店中工作，一段时间后，他进入了政府部门任职，1811 年他在蒂宾根(Tubingen)得到一个职位，并开始不定期地旁听法律讲座，两年后放弃公职专心学习。

1816 年，他开始参与出版一个改良主义杂志，撰写有关改革地方管理的文章，也参与提出在蒂宾根大学创立一个新的国家经济学院的建议。在 1818 年，李斯特成为蒂宾根大学管理和政治学的教授。1819 年，李斯特参加了德国贸易和商业协会的成立会议。这一协会的目的是取消国内贸易壁垒，所以其后一年中，他作为协会的代表四处旅行宣扬自由主义，并入选了符藤堡的议会。结果，他因议会活动遭到当局迫害，不仅失去了教授职位并被驱逐出符藤堡议会，而且被捕监禁 9 个月。之后，李斯特开始了流亡生活，1825 年来到美国，成为矿业主和铁路制造者，累积了一笔财富。他和宾夕法尼亚制造和机器业促进会过从甚密，亲眼见到美国实施保护主义政策对制造业发展的影响，开始转而成为保护关税的“美国制度”的支持者。李斯特于 1827 年出版了第一部真正的经济学著作《美国政治经济学大纲》。1832 年他作为驻莱比锡(Leipzig)的美国领事回到德国。为了促进德国经济发展，李斯特鼓动德国经济统一并鼓吹南部德国保护主义，甚至于 1843 年创立了《关税同盟报》，努力拥护关税同盟的形成，宣扬他的保护主义和保护幼稚工业理论。李斯特在 1841 年出版了他的代表著作《政治经济学的国民体系》(Das National System der Politischen Okonomie)。然而李斯特最终感到自己的经济政策理想在现实社会中无望实现，绝望之余，他于 1846 年自杀身亡。

李斯特根据国民经济发展程度，把国民经济的发展分为 5 个阶段，即“原始未开化时期，畜牧时期，农业时期，农工业时期，农工商时期”。各国经济发展阶段不同，采取的政策也应不同。处于农业阶段的国家应实行自由贸易政策，以利于农产品的自由输出，并自由输入外国的工业产品，以促进本国农业的发展，并培育工业化的基础。处在农工业阶段的国家，由于本国已有工业发展，但并未发展到能与外国产品相竞争的地步，故应实施保护关税制度，使它不受外国产品的冲击。而农工商阶段的国家，由于国内工业产品已具备国际竞争能力，国外产品的竞争威胁已不存在，故应实施自由贸易政策以享受自由贸易的最大利益，刺激国内产业进一步发展。李斯特提出这些主张时，认为英国已达到最后阶段(农工

商时期)；法国在第四阶段与第五阶段之间；德国与美国均在第四阶段；葡萄牙与西班牙则在第三阶段。因此，根据他的经济发展阶段说，他主张当时的德国应实行保护工业政策，促进德国工业化，以对抗英国工业产品的竞争。

李斯特保护贸易政策的目的是促进生产力的发展。经过比较，他认为应用动力与大规模机器的制造工业的生产力远远大于农业，而工业发展以后，农业自然跟着发展，所以，应有一定范围的保护。他提出的选择保护对象的原则是：①农业不需保护。只有那些刚从农业阶段跃进的国家，距离工业成熟期尚远，才适宜于保护；②一国工业即使幼稚，但在没有强有力的竞争时，也不需要保护；③只有刚刚开始发展且存在强有力的外国竞争的幼稚工业才需要保护。他提出，保护时间以 30 年为最高期限，如果在此期限内，被保护的工业始终扶植不起来，那就不再予以保护，任它自行灭亡。他认为，为保护幼稚工业，“对某些工业品可以实行禁止输入，或规定的税率事实上等于全部或至少部分地禁止输入”。同时，“对凡是在专门技术与机器制造方面还没有获得高度发展的国家，对于一切复杂机器的输入应当允许免税，或只征收轻微的进口税”。

资料来源：王新奎. 《国际贸易》. 上海：上海人民出版社，2003. 第 339-340 页.

(3) 凯恩斯的超保护贸易理论。

凯恩斯主义者认为，出口和国内投资一样，有增加国民收入的作用，一国的商品和劳务出口，会使出口产业部门的收入增加，消费也增加。这样，必然引起其他产业部门生产增加，就业扩大，收入和消费增加。如此循环往返，国民收入量的增加将为出口增加量的若干倍。进口则相反，成为国民收入中的漏洞。因此，他们重复了重商主义的结论，政府必须干预对外贸易，执行奖出限入政策，以争取贸易顺差。所以，凯恩斯主义的保护贸易政策又被称为新的重商主义。

以上有关自由贸易政策与保护贸易政策的各种理论，都没有从生产力和生产关系等根本问题进行分析，但它们对国际贸易现象的分析，却有一定的道理，可以从不同的侧面来解释国际贸易发生的原因和结果。它们已成为当今资本主义国家制订对外贸易政策的主要依据。并且对社会主义国家的对外政策产生重要影响。自由贸易政策与保护贸易政策往往同时存在，在不同时期各有主次。两者虽然截然不同。但并不绝对排斥，既可以相容并存，也可以相互转化。



### 2. 国际货物贸易关税方面的限制措施

#### 1) 关税概述

关税是一种传统的和有效的管理对外贸易措施，今天仍然是世界各国用以限制进口的重要手段。要掌握关税方面的知识，必须弄清以下几个问题。

(1) 什么叫关税？关税是进出口货物通过一国关境时，由政府所设置的海关向其进出口商所征收的一种税。关税具有强制性、无偿性和固定性。关税属于间接税，纳税人不直接承担税负，而是转嫁到商品成本上，由消费者负担。因此，可以起到限制进出口的作用。

(2) 为什么要征收关税？一些国家征收关税的目的是为了增加财政收入，这叫做财政关税。有的国家征收关税的目的是为了保护本国产业和市场，这叫做保护关税。有的可能是兼而有之。另外，通过调整关税结构(税率高低对比)还可以调节进出口商品结构。

(3) 征收关税的依据是什么？海关征收关税的法定依据是海关税则，它是一国关税政策的具体体现。海关税则是海关对于应税物品、免税物品及禁止进出口物品的系统分类表。它主要由税则目录分类和税率表组成。



由于各国海关在商品名称、定义、分类标准及税则号列的编排上存在差异，因而给各国的贸易活动和经济分析带来困难。1952 年成立了海关合作理事会这一国际组织，并在布鲁塞尔制订出了《海关合作理事会税则目录》(CCCN)，使世界各国海关在税则分类方面有了共同的语言和标准。这个目录把全部贸易商品共分为 ZI 类、99 章、1 015 税目。采用此目录分类的各国海关结合本国的商品特征，可以在税目下增设子目，但对类、章、目三级的排列和编制不得改动，以保持其统一性。

为了使国际贸易商品的分类取得进一步的协调和统一，以兼顾海关税则、贸易统计与运输等方面的共同需要。海关合作理事会设立了一个协调制度委员会，研究并制订了《协调商品名称积编码制度》(The Harmonized Description and Coding System)，又译为《商品名称及编码协调制度》简称协调制度(HS)。这是一部最新的国际贸易商品目录统一分类。它于 1983 年 6 月 24 日以国际公约的形式通过，于 1988 年在国际上正式开始实施。我国海关经过充分准备，于 1992 年起开始采用。

HS 是在《海关合作理事会税则目录》和联合国统计委员会的《国际贸易标准分类》(SITC)的基础上，吸收了国际上其他分类的长处，统一和协调国际商品分类体系，以 CCCN 为核心编制而成。HS 将商品分为 21 类 96 章，第 97 章留空供 HS 备用，第 98 章及第 99 章留空供各缔约国备用，章以下设有 1 241 个四位数的税目，5 019 个六位数的子目(Subheading 即 HS code)。

**【运作实例 2.1】**

### 《海关合作理事会税则目录》

《海关合作理事会税则目录》是国际上使用最广泛的商品分类目录之一，(CUSTOMS COOPERATION COUNCIL NOMENCLA—TURE)，缩写为 CCCN。海关合作理事会于 1950 年 12 月 15 日在比利时首都布鲁塞尔成立。其税则目录于 1959 年生效，1965 年、1972 年及 1978 年经过了三次系统的修订。《海关合作理事会税则目录》在 1974 年前称为布鲁塞尔税则目录(BRUSSEL TARIFF NOMENCLATURE)缩写为 BTN。CCCN 第三次修订本将所有商品归为 21 类 99 章，计 1 011 个税目。第 1～24 章为农产品；第 25～99 章为工业品。税目号以 4 位数字表示，中间用圆点隔开。前两位数字表示所属章次号，后两位数字表示该税目在此章内的顺序。采用 CCCN 的约有 150 个国家(或地区)，其中包括 20 个对中国给惠的国家。

资料来源：http://www.ttexp.com/html/waimaozhishi/2006/0723/187.html

《商品名称和编码协调制度》是一个新型的、系统的、多用途的国际贸易商品分类体系，它除了用于海关税则和贸易统计外，对运输界的计费和统计，计算机数据传递，国际贸易单证简化以及普惠制的利用等方面，都提供了一套可使用的分类制度。这样就可以避免一种商品在一次国际贸易交易中，因成交、检验、保险、出运、议付、报关和统计等环节而需要多次改动商品编号的情况。在国际贸易活动中，无论是经营进出口具体业务、市场行情调研、海关管理、普惠制利用，还是研究制定进出口贸易的政策与管理，世界经济分析、贸易统计等方面，均涉及国际贸易商品分类问题。因此，加强对 HS 的研究和掌握是具有十分重要的现实意义的。在一个税目项下，只设一栏税率的叫单式税则，对来自任何国家领土的商品都一样对待，目前只有极少数的发展中国家实行这种无歧视的单式税则。凡没有两栏以上税率的叫复式税则。大多数发展中国家实行两栏税则，其中普通税率最高，适

用于非建交或未签订贸易条约协定的国家；另一栏为最低税率，适用于来自享有最惠国待遇国家的商品，所以又叫做最惠国税率。发达国家都设有多栏税率，如日本有四栏税率，美国、加拿大、欧共体设五栏税率。由于世界上大多数国家加入关贸总协定(WTO)和签订了双边条约或协定，相互提供最惠国待遇，普通税率常指最惠国税率。

(4) 关税有哪些种类？正常关税有进口税、出口税和过境税。进口税是进口海关在外国商品输入时，对本国进口商所征收的关税，是关税中最主要的一种。由于保护的缘故，一国对某些产品征收高额进口税，以削弱其竞争能力，达到保护本国产业和市场的目的。这种高额的进口税，即国际贸易中的所谓关税壁垒。出口税是商品在输出时，由本国出口商缴纳的一种关税。目前国际贸易中很少征收出口税，只有少数国家为了财政收入，或为保护国内生产及保障市场供应，才征收低额的出口税。过境税是对转口运输商品在过境时所征收的一种关税。目前航运竞争激烈，一般国家都取消了过境税。

(5) 怎样征收关税？关税征收的方法主要有，按照商品计量单位计征的从量税，和按商品价格计算征收的从价税。在此基础上，又有从量税加从价税的混合税，和在从量税、从价税或混合税之中选择税额较高者征收的选择税。

关税税额大小取决于完税价格的大小和税率高低。在税率不变的条件下，高估完税价格可以提高关税。因此，在计征从价说时，如何确定完税价格是比较复杂和有争议的问题。“东京回合”所制定的《海关估价协议》，对解决这一争端起到很重要的作用。

2) 特别关税

(1) 反倾销税。关贸总协定第六条规定，如一国以不正常价格倾销产品，并因此而对进口国同类工业造成实质损害，或有实质损害的威胁，或实质阻碍某项工业的建立，就构成倾销。由此可见，“不正常价格”和“造成损害”是构成倾销的两个并列条件，且后者是由于前者引起的。征收反倾销税的目的在于抵制商品倾销，维护公平竞争，因此，反倾销税征收的数额不得超过倾销差额。“正常价格”和“造成危害’含义笼统，关贸总协定还做了较为具体的说明。故意拖延“反倾销”调查时间，可以起到限制进口的作用，成为一种非关税壁垒措施。

(2) 反补贴税。为了抵消外国商品在生产、买卖、运输过程中直接或间接接受的任何奖金或补贴，而在进口后对国内某些工业造成阻碍时所征收的一种特别关税。反补贴税所征收的税额一般不得超过“补贴数额”。由于有些出口商品未在生产国国内消费，或因这些商品在进口国国内可能被征收同种或类似的国内税。因此，关贸总协定规定：“对产品在原产国或输出国所征的捐税，在出口时退还或因出口而免税的，进口国对这种退税或免税不得征收反补贴税”。

(3) 差价税。它是欧共体对农产品进口征收的一种特别关税，它是按商品的国内价格与进口价格的差额征收的，所以是一种滑动关税。差价税的计算很特别，它是以指标价格扣除从中心市场运往口岸的一切费用，而构成的入门价格，差价税额就是入门价格与进口价格的差额。

**【前沿阅读 2.2】**

“欧盟差价税”

在 2007 年 1 月 31 日召开的 2007 青岛形势分析会上，国务院关税税则委员会办公室陈智远提到了



目前中国棉花进口所实行的滑准税参考了“欧盟差价税”，本网在此对“欧盟差价税”做出解释如下。

差价税(Variable Levy)又叫差额税，欧盟对从非成员国进口的农产品征收的一种进口关税。当某种本国生产的产品国内价格高于同类的进口商品价格时，为了削弱进口商品的竞争能力，保护国内生产和国内市场，按国内价格与进口价格之间的差额征收关税，就叫差价税。由于差价税是随着国内外价格差额的变动而变动的，因此它是一种滑动关税(Sliding Duty)。对于征收差价税的商品，有的规定按价格差额征收，有的规定在征收一般关税以外另行征收，这种差价税实际上属于进口附加税。

其税额是欧盟所规定的门槛价格与实际进口的货价加运保费(CIF)之间的差额。门槛价格是欧盟根据欧盟境内谷物最短缺地区公开市场上可能出售的价格(境内谷物最高价格)减去从进境地到达该地区市场的运费、保险费、杂费和销售费用后所规定的价格。门槛价格是计算差价税的基准价格，外国农产品抵达欧盟港口(地)的 CIF 价格低于此价时，即按其差额征税，使税后的外国农产品进入欧盟的市场价格不低于欧盟同类产品的价格。征收差价税是欧盟实施共同农业政策的一项主要措施。其主要目的是为了保护和促进欧盟内部的农业生产。所征差价税款作为农业发展资金，用于资助和扶持内部农业生产的发展。征收差价税的农产品包括粮食及其制品；生猪、猪肉、家禽、蛋、动植物油、脂、奶制品、糖、食糖及糖浆等农畜产品及其制品。对使用部分农产品加工成的制成品，除按进口税则征收工业品的进口税外，还对其所含农产品部分另征部分差价税。在欧共体成立之初，各成员国之间的农产品贸易也曾使用过差价税，使其各成员国的农产品价格逐步拉平。1968 年取消了内部的差价税，建立了统一的农产品市场。欧盟的共同农业政策，使欧盟成员国成为世界农产品的重要产地和出口地。

欧盟征收差价税的办法比较复杂。例如，对谷物进口差价税分为以下 3 个步骤：首先是由欧盟委员会对有关谷物按季节分别制订统一的“指标价格”（Target Price)。该价格是以共同体市场内部生产效率最低而价格最高的内地中心市场价格为标准。其次确定“入门价格”(Threshold Price)，即从“指标价格”中扣除把谷物从进口地运至内地中心市场支付的一切费用所得的价格。最后是确定差价税额。它是由有关产品的进口价格与“入门价格”的差额所决定的，这个差额的大小决定差价税的高低。

资料来源：中国棉花信息网.

3) 优惠关税

普遍优惠制(普惠制)：是发达国家对来自发展中国家的商品，特别是工业制成品或半制成品给予普遍的关税减免优惠待遇。这种优惠待遇的特点是普遍的、非互惠的、非歧视的。由于这种优惠关税是在最惠国税率基础上的再减免，最惠国税率越高，普惠制税率越低，减税差幅就越大。目前欧共体、美国及北欧一些国家对工业品实行全部免税，这就大大提高了发展中国家的商品在世界市场上的竞争能力，增加外汇收入；从而促进这些国家的工业化和国民经济增长。同时还有助于发展中国家与发达国家之间的经济贸易往来。原产地规则是实施普惠制的重要内容。它包括受惠国产品的原产地标准、直接运输规则及书面证明要求。

(1) 原产地标准是各给惠国对原产品概念所下的定义，是能否享受普惠制优惠待遇的重要标准。原产地标准规定，受惠商品必须完全由受惠国生产或制造，没有使用任何进口原料或零部件；部分或全部使用进口(包括来源不明)的原料或零部件制成的产品，必须经过深度加工，发生实质性的改变才能享受。对“实质性改变”，各给惠国有不同的解释。

① 加工标准：欧洲国家普遍采用这一标准，即进口成分与其制成品的税则号列(CCCN)发生变化，即可视为发生实质性改变。一些给惠国制定 A、B 两份清单，作为加工标准的补充，清单 A(list A)为否定清单，列入清单 A 的商品，即使税则号列发生变化；也不能享受优惠待遇，或者是要在一定条件下才能享受。清单 B(list B)为肯定清单，列入清单 B 的





商品，其税则号列没有发生变化也能享受。

② 百分比标准：根据进口成分(或本国成分)占成品价值的平均百分比来确定其是否实现实质性变化的标准。美国、加拿大、澳大利亚等国家采用这一标准。

(2) 直接运输规则规定，受惠商品必须由受惠国直接运往给惠国，但由于地理原因和运输需要，允许在海关监督之下转口运输。

(3) 书面要求。凡受惠国要求享受普惠制待遇的商品，均必须向给惠国提供原产地证书表格 A(Form A)。

《洛美协定》特惠税：这是欧洲共同体向参加协定的非洲、加勒比和太平洋地区发展中国家单方面提供的特别优惠关税。这一优惠安排在原产地规则中，实行“充分累积”制度。这项规定使协定中的发展中国家，从参加协定中的任何国家进口原料或零部件进行加工或制造的产品，都可享受特惠税的待遇。

### 3. 国际货物贸易的非关税壁垒与鼓励出口措施

#### 1) 非关税壁垒

非关税壁垒是指除关税手段以外的各种限制进口措施，它可分为直接限制与间接限制两种，直接限制是对进口商品的数量或金额直接加以限制，即人们常说的“数量限制”。如进口配额制、“自限”配额、进口许可证和外汇管制等，对进口商品的数量或金额都有确切规定，超过限额不准进口。这种数量限制严格有效，现已成为西方发达国家限制进口的主要手段。间接限制措施对进口商品的数量或金额并不作具体限制，而是通过制定种种严格的规章、条例，间接地影响和限制商品的进口。如进口押金制、歧视性国内税、海关估价、最低限价、国家垄断制和复杂苛刻的技术安全、卫生检疫和商品包装、标签规定等。1974—1975 年资本主义世界经济危机以后，贸易保护主义重新抬头，各国更多地采用非关税壁垒的贸易保护措施。非关税壁垒措施的项目日益繁杂增多，受限制商品的范围日益扩大，受到限制税损害的国家越来越多，歧视性的程度也在不断深加。非关税壁垒与关税壁垒比较起来，具有更大的灵活性、隐蔽性和针对性，因此，当前非关税壁垒已成为国际贸易中的主要障碍。

#### 2) 鼓励出口措施

鼓励出口措施主要是国家运用宏观经济手段和政策工具来鼓励本国商品出口，这些鼓励措施涉及财政、金融和外汇等一系列问题。

(1) 生产补贴与出口补贴。生产补贴是指产品无论出口与否，给予生产该产品的工业部门以补贴。生产补贴可以降低商品价格，鼓励出口。另一方面生产补贴还可以起到与关税相同的保护作用，这是因为生产补贴可使本国企业所生产的产品价格低于进口商品，从而使其在竞争中，有效地抵制外国商品的进口。出口补贴是国家为了降低商品的出口价格，加强其在国外市场上的竞争能力，在出口时给予出口商以现金贴补或财政上的优惠待遇。出口补贴的方式有两种，一种是以现金直接贴补，另一种是给予财政上的优惠或津贴等间接补贴。

(2) 商品倾销与外汇倾销。商品倾销是指以低于本国国内市场价格，在国外市场进行销售的贸易行为。外汇倾销是通过本国货币对外国货币贬值的手段，来扩大本国商品出口，以夺取国外市场的措施。但外汇倾销必须具备一定的条件，即本币贬值程度要大



于国内物价上涨程度；进口国不实行同等程度的货币贬值；进口国不同时采取另外的报复性措施，以抵消外汇贬值的作用。商品倾销与外汇倾销都表现为出口产品的价格竞争，只是所采取的方法不同，前者是以低于本国市场价格对外销售来进行。后者是以通过本国货币对外贬值的方式来进行。两者对鼓励出口的作用是相同的，但对进口的影响却是不同的。

(3) 出口信贷与出口信贷保险。出口信贷是出口国银行对本国出口商、外国进口商或进口国银行所提供的信贷资助。从银行来讲，这就是出口信贷业务。出口信贷是一种限制性贷款，即这种贷款只能用于购买贷款国的出口商品。因此，它能起到促进和扩大出口的作用。出口信贷有卖方信贷、买方信贷和银行对银行信贷等形式。出口信贷保险是指国家为了推动出口，设立专门机构，对本国商业银行所提供的出口信贷进行担保，以保证其贷款不受损失的措施。出口信贷保险与商业上对商品的数量质量等损失所提供的资金保险不同，它所保险的对象是钱不是物，承保的险别是一般商业保险所不承保的经济险、政治险，承保的期限是到贷款全部回收为止。

(4) 其他鼓励出口措施。如成立专门出口销售组织、建立商业情报服务系统，组织贸易中心和展览会、组织贸易团体互访和组织出口厂商评奖、制定外汇分成制等。

3) 促进对外贸易发展的经济特区措施

经济特区是一个国家或地区在其关境以外，划出一定的区域，在此区域内实行特殊的经济政策，以促进对外经济贸易的发展。在当代国际贸易中，经济特区占有重要地位，各国政府都想通过兴办各种类型的经济特区来扩大出口。经济特区有自由港、自由贸易区、出口加工区、保税区等形式，它们的目标和内容不尽相同，或以经营贸易为主，或以加工出口为主，但它们的共同特点是“自由”与“免税”。20 世纪 80 年代初以来，世界经济特区出现了一些新的趋向，一是向多行业多功能的综合型方向发展；二是向知识密集、技术密集型过渡。

4) 出口管制

出口管制是指国家通过法令和行政措施，对本国出口贸易所实行的管理和控制。尽管目前世界各国都在采取各种措施鼓励商品出口，但为了保护本国最高利益，或达到一定的政治、军事和经济目的，往往对某些商品，尤其是战略物资、先进技术和文物、艺术品、贵重金属等特殊商品，实行管理、限制或禁止出口。出口管制主要有单边或多边管制等形式，单边管制是一国根据本国出口管制法规独立自主决定的，不对其他国家承担义务与责任。多边管制是几个国家的政府，通过一定的方式建立起来的国际性多边出口管制机构，商讨和编制多边出口管制清单，规定出口管制办法，协调管制政策与措施，以达到共同的政治与经济目的。“巴黎统筹委员会”(简称巴统)就是西方国家所组成的一个国际性的多边出口管制机构，它主要是对社会主义国家出口高技术和战略物资实行管制。

#### 4. 贸易条约、协定的安排措施

贸易条约与协定是指两个或两个以上国家在经济、贸易关系方面规定相互间权利和义务的各种书面协议。按照参加国的多少可分为双边贸易条约和多边贸易条约。常用的双边贸易条约有通商航海条约、贸易协定、支付协定等。





### 2.1.2 国际贸易中的多边贸易规则

世界贸易组织(WTO)是 1995 年 1 月 1 日成立的，是 1947 年 10 月 30 日由 23 个缔约方签署的关税与贸易总协定。关贸总协定的基本原则及其谈判达成的一系列协议，形成了一套国际贸易政策与措施的规章制度和法律准则，这些成为各缔约方处理彼此间权利与义务的基本依据，并具有一定的约束力。世界贸易组织是多边贸易体系的法律基础和组织基础。它规定了成员方的协定义务，以决定各成员方政府如何制定和执行国内贸易法律制度和规章。同时，它还是各成员方进行贸易谈判和审议贸易政策、解决贸易争端、发展其贸易关系的场所。作为外贸从业人员，应熟悉世界贸易组织的多边贸易规则与各协议(协定)的内容以及争端解决机制。

1. 世贸组织的目标与原则

世贸组织的目标是建立一个完整的包括货物、服务、与贸易有关的投资及知识产权等更具活力、更持久的多边贸易体系，以包括关贸总协定贸易自由化的成果和乌拉圭回合多边贸易谈判的所有成果。世界贸易组织适用的基本原则是由若干规则和一些规则的例外所组成的，例如：非歧视待遇原则、最惠国待遇原则、国民待遇原则、互惠原则、透明度原则、贸易自由化原则、争端协商处理原则等。

2. 世贸组织管辖的范围

世界贸易组织为其成员在处理有关世贸组织协定、协议而产生的贸易关系时，提供一个统一的制度框架。世贸组织管辖的范围如下。

(1) 有关货物贸易的多边协议。具体包括：《1994 年关贸总协定》；《农业协议》；《关于卫生和动植物检疫措施的协议》；《纺织品与服装协议》；《技术性贸易壁垒协议》；《与贸易有关的投资措施协议》；《反倾销协议》；《海关估价协议》；《装船前检验协议》；《原产地规则协议》；《进口许可证协议》；《补贴与反补贴协议》及保障措施协助。

(2)《服务贸易总协定》及附件。

(3)《与贸易有关的知识产权协定》。

(4)《贸易争端解决程序与规则的谅解》，即关于贸易争端解决的有关协议及程序。

(5) 贸易政策审议机制。即负责审议各成员贸易政策法规是否与世贸组织相关协议、条款规定的权利义务相一致。

(6) 诸边贸易协议，包括《民用航空器贸易协议》、《政府采购协议》、《国际奶制品协议》和《国际牛肉协议》。

**【前沿阅读 2.3】**

《国际奶制品协议》

《国际奶制品协议》是世界贸易组织管辖的诸边贸易协议，由前言和 8 条及《某些奶制品附件》构成，主要内容有目标、产品范围、资料和市场监督、国际奶制品理事会的职能及参加方之间的合作、粮食援助及正常商业之外的交易及附件、协议的管理、最后条款等。协议的宗旨是在市场条件尽可能稳定的条件下，以进出口国家互利为原则，扩大奶制品贸易及其自由化，促进发展中国家的社会和经济的发



展。因《国际奶制品协议》、《国际牛肉协议》参加方太少，协议无法履行而于 1997 年底废止，两协议的职能由世界贸易组织农业委员会和卫生与植物卫生措施委员会承担。

资料来源：http://trade.1uon.com/Article/1667.html.

## 2.2　国际贸易中的国内法规范

国际货物买卖和其他经济活动一样，体现了当事人之间的经济关系。经济合同是商品经济的产物，随着商品经济的发展而不断地充实完善，法律成为调整经济关系的手段，使经济关系纳入法律规范。凡是符合法律规范的合同可得到法律的承认，合同当事人的权利受到法律的保护，义务受到法律的监督和约束。这也完全符合国际贸易实际，因为国际贸易是从事跨国贸易，它必然涉及输出国的法律、输入国政策及国际商法与国际惯例。国际贸易中的市场准入是指东道国允许外国厂商参与该国市场的程度，国际贸易只有纳入法律规范才能正常进行。

### 2.2.1　我国的对外开放政策与管理手段

我国实行对外开放首先是经济上的开放，也就是要实行对外开放的经济政策。从这个角度讲，对外开放的基本含义是：要冲破因循守旧、闭关自守的陈腐思想，大力发展和不断加强对外经济技术交流，积极参与国际交换和国际竞争，由封闭型经济转变为开放型经济，以加速实现 4 个现代化。

1. 对外开放政策的主要内容

我国对外开放政策的主要内容是：大力发展对外贸易，特别是扩大出口贸易；积极引进先进技术和设备，特别是有助于企业技术改造的适用的先进技术；积极合理有效地利用外资；积极开展对外承包工程和劳务合作；发展对外经济技术援助和多种形式的互利合作；设立经济特区和开放沿海城市，带动内地开放。党的十二大报告指出，实行对外开放的经济政策，主要是“要促进国内产品进入国际市场，大力扩展对外贸易。要尽可能多地利用一些可以利用的外国资金进行建设……。要积极引进一些适合我国情况的先进技术……以促进我国建设事业”。由此可见，发展对外贸易，利用外国资金，引进先进技术和设备，这三项是对外开放政策的最主要的内容。这三项内容中，发展出口贸易又是利用外资和引进技术的物质基础，是对外开放政策的最根本内容。

2. 我国对外开放的格局

我国对外开放的格局：我国的对外开放，由点到面、由浅到深，从南到北、从东到西，形成了以经济特区和沿海开放城市为重点的多层次、多渠道、全方位的开放格局。加入世贸组织后，我国已由有限范围、领域、地域内的开放，转变为全方位、多层次、宽领域的开放；由以试点为特征的政策性开放；转变为在法律框架下的制度性开放；由单方面为主的自我开放市场，转变为我国与世贸组织成员之间的双向开放市场；由被动地接受国际经贸规则，转变为主动参与国际经贸规则的制定；由只能依靠双边磋商机制协调经贸关系，转变为可以多、双边机制相互结合、相互促进。我国将在新的国际经济贸易环境下，稳步、

健康、快速地发展对外经济贸易。

### 2.2.2 我国对外贸易管理的法制手段

对外贸易管理的法制手段是在对外贸易中借助法律规范的作用对进出口活动施加影响的一种手段。它具有权威性、统一性、严肃性、规范性的特点。我国根据不同时期发展对外贸易的需要，制定了大量的对外贸易法律和法规，并且不断加以修改、补充和完善，迄今已初步建立了较完善的对外贸易法制体系，为对外贸易的顺利进行提供了法律保障。

1. 《中华人民共和国对外贸易法》

《中华人民共和国对外贸易法》(简称《对外贸易法》)主要规定了我国对外贸易的基本方针、基本政策、基本制度和基本贸易行为。经过 10 年的应用，为了履行入世的承诺，2004 年 4 月 6 日，对 1994 年通过的外贸法进行了修订，于 7 月 1 日正式实施。

《外贸法》是我国对外经济贸易的根本大法。从法律渊源的制定来看它有 4 个层次，在我国具有最高法律效力的国家的根本大法——《宪法》，属第一层次法律规范；第二层次为全国人大及其常委会制定的法律规范，称之为法律，主要规定调整某一领域的基本法律，外贸法》就属于这一层次；第三层次一般指国务院制定的法律规范，称之为行政法规，地方立法机关制定的法律规范，称为地方法规；第四层次则指国务院所属部委或地方政府所制定的法律规范，称为行政规章或规范性文件。综上所述，《外贸法》作为一部国内法的实体法，具有很高的法律效力，是我国对外贸易重要的法律渊源，是我国对外经济贸易的根本大法。

2. 其他法律和法规

《对外贸易法》作为对外贸易的基本法，只是规定了我国对外贸易的基本方针、政策和主要的法律制度框架，要保证《对外贸易法》的全面贯彻执行，需制定可操作的行政法规。因此，为了与世界贸易组织的多边贸易规则接轨，我国已制定《货物进出口管理条例》、《技术进出口管理条例》、《反倾销条例》、《反补贴条例》、《保障措施条例》，还将制定与《对外贸易法》配套的《国际服务贸易管理条例》、《外贸发展基金条例》、《进出口商会条例》以及《边境贸易管理条例》等行政法规、规章。随着这些法律、法规的颁布和实施，必将增强全国对外贸易法律和政策的统一性和透明度，加强对外贸易的宏观管理，维护对外贸易秩序，促进国民经济和我国对外经济贸易的发展。

除《对外贸易法》外，我国还有其他专门性的外贸法律(如《海关法》、《进出口商品检验法》等)以及非专门性的涉外经济法律中有关对外贸易的规定(如《专利法》、《商标法》等)。除法律外，我国国务院及其所属部委还根据宪法、法律制定和颁布了有关对外贸易活动的条例、规定、实施细则、办法等。各省、自治区、直辖市和经国务院批准的计划单列市的人民代表大会及其常务委员会或人民政府还制定了调整本地区对外贸易关系的区域性法规。此外，我国对外贸易法制建设，除了进行大量的国内立法外，还认真研究和积极参加国际条约，承认我国所能接受的国际惯例。

### 2.2.3 我国对外贸易管理的经济手段

我国运用的经济调控手段主要有汇率、税收、信贷、价格等经济杠杆。经济手段的特



点是，遵从物质利益原则，遵循经济规律，间接影响企业利益，引导企业行为，不具有行政命令的强制性。

1. 我国现行汇率制度

汇率是调控一国进出口总量平衡和优化进出口商品结构的主要经济杠杆。世界上许多国家都把汇率作为调节进出口贸易的重要手段。1994 年 1 月 1 日我国汇率制度进行了重大改革：进行汇率并轨。实行以市场供求为基础的、单一的、有管理的浮动汇率制度；实行银行结汇、售汇制，取消外汇留成、上缴和额度管理制度；建立统一的银行间外汇交易市场，改变人民币汇率形成机制；取消对外汇收支的指令性计划，国家主要运用经济、法律手段实现对外汇和国际收支的宏观调控。1996 年 4 月 1 日起，我国取消了若干对经常项目中的非贸易非经营性交易的汇兑限制；1996 年 7 月 1 日起，在全国范围内全面推行外商投资企业银行结汇售汇制；1996 年 11 月 27 日我国政府宣布，接受《国际货币基金组织协定》第 8 条规定的义务，实现人民币经常项目下的可兑换。2005 年 7 月 21 日央行宣布将以市场供求为基础，参考篮子货币汇率变动，对人民币汇率进行管理和调节，维护人民币汇率的正常浮动，保持人民币汇率在合理、均衡水平上的基本稳定，促进国际收支基本平衡，维护宏观经济和金融市场的稳定。

2. 我国对外贸易税收制度

我国的对外贸易税收主要是通过征收进口关税实行和完成的，而对出口税收则更主要地表现为出口关税的减免和出口退税。

1) 关税政策

我国目前实行以产业与技术倾斜为中心的适度开放与适度保护的关税政策。具体表现为：一是按照 WTO 对发展中国家的要求逐渐降低关税总体水平，使关税成为调节进出口贸易的主要手段；二是按照国际贸易规范的要求，结合国内产业政策，建立符合世界贸易组织规则的调节和管理进出口贸易体制，以保护和促进国民经济的发展。

2) 关税税率和税则

我国进口关税设普通税率和优惠税率两栏税。对于原产于与我国未订有关税互惠协议的国家和地区的进口货物，按普通税率征税；对原产于与我国订有关税互惠协议的国家和地区的进口货物，按优惠税率征税。此外，凡是对进口原产于我国的货物征收歧视性关税或给予其他歧视性待遇的，我国可以征收特别关税。其征税品种、税率和起征、停征的时间，由国务院关税税则委员会决定。到 2002 年止，我国进口关税的平均税率已降至 12%，达到了发展中国家的水平。我国现行的《海关进出口税则》是于 1992 年 1 月 1 日开始实施的，它是以国际上广泛采用的《商品名称及编码协调制度》为基础编制的，共分为 21 类、97 章、6 250 个税号。

3) 关税的计征标准与关税减免

我国关税的计征标准主要采取从价税，但也有一小部分商品采取从量征税。我国的关税减免分为 3 种：①法定减免(指《海关法》和《进出口关税条例》规定给予的关税减免)；②特定减免(指依照国家规定对特定地区、特定企业或特定用途的进出口货物所实行的关税减免)；③临时减免(指法定减免、特定减免规定范围以外的临时减免)。

4) 进口征税制度

进口征税是指对进口货物征收增值税和消费税。我国对进口产品实行与国内产品同等征税的原则，即在增值税和消费税上按相同的税目和税率征税。根据《增值税条例》的规定，除境内销售货物或提供加工、修理修配业务外，进口货物也属于增值税征收的范围。根据《消费税条例》的规定，我国纳入消费品征税范围的进口商品共 11 种，具体包括：烟、酒及酒精、化妆品、护肤护发品、贵重首饰及珠宝玉石、鞭炮及焰火、汽油、柴油、汽车轮胎、摩托车、小汽车。根据《增值税条例》规定，我国增值税设基本税率、低税率和零税率三档。

(1) 基本税率：纳税人销售或者进口货物、提供加工、修理修配劳务，税率为 17%。

(2) 低税率：纳税人销售或者进口粮食等 19 种货物，税率为 13%。

(3) 零税率：纳税人报关出口货物，税率为零。根据《消费税条例》规定，消费税的税率有两种：一是比例税率，即实行从价定率征税；二是定额税率，即实行从量定额征税。《消费税条例》对消费税共设置十档比例税率，最高税率为 45%，最低税率为 3%。

5) 出口退税制度

出口退税就是将出口货物在国内生产和流通领域过程中缴纳的间接税退还给出口企业，使出口商品以不含税的价格进入国际市场。我国明确规定：有出口经营权的企业出口货物，除另有规定者外，可在货物报关出口并在财务上作销售处理后，凭有关凭证按月报送税务机关批准退还或免征增值税和消费税。目前，我国出口货物退税办法包括“先征后退”和“免、抵、退”。生产企业自营出口或委托代理出口的货物，一律先按照增值税暂行条例规定的征税率征税，然后由主管出口退税业务的税务机关在国家出口退税计划内按规定的退税率审批退税。

3. 我国进出口信贷制度

我国进出口信贷政策是：积极支持有信誉的国有进出口企业发展有效益、有市场的进出口业务；支持国有大中型企业、企业集团的发展；支持外贸企业推行代理制；严禁对盲目竞争、没有效益、挪用银行资金的企业贷款；支持国家重点建设企业技术进步；支持机电产品、成套设备出口；支持高利税、高创汇、高销售额的外商投资企业；支持效益好、产业结构合理的国家级经济技术开发区。中国银行和中国进出口银行是我国提供进出口信贷的主渠道。另外，我国一些国有商业银行、区域性商业银行及其他金融机构，经国家外汇管理局批准，也可以对进出口企业发放一定数量的外汇贷款及人民币贷款。

### 2.2.4 我国对外贸易管理的行政手段

我国对外贸易管理虽然以法律手段、经济手段为主，但也辅以必要的行政手段。行政手段是指国家各级政府和其所属主管部门凭借其职权，通过制定和下达指示、命令、规定等形式，对社会经济活动进行决策、组织、监督和调节的一种手段。行政手段具有超经济强制的性质，具有强制性、权威性、直接性和无偿性的特点，可以弥补和修正市场自发机制的缺陷。

我国运用的行政手段主要包括：配额管理、进出口许可证管理、外贸经营权管理、对外国企业在中国设立常驻代表机构的管理、海关管理、外汇管理、进出口商品检验管理、



进出口商品原产地管理等。本节仅阐述进出口配额管理、进出口许可证管理、外贸经营权管理、对外国企业在中国设立常驻代表机构的管理、进出口商品原产地管理。海关管理、外汇管理、进出口商品检验管理等将在其他有关章节中阐述。

1. 进出口配额管理

进出口配额管理是指国家对部分货物的进出口规定一定的数量限制，在限额之内允许进出口，超过限额则不准进出口的管理制度。我国对一部分进出口货物的进出口实行配额管理。我国出口配额管理形式根据不同商品可分为被动配额管理、主动配额管理和计划配额管理 3 种形式。我国计划配额、主动配额的总量由商务部根据国际、国内市场的供求情况，其他国家(地区)要求我国主动设限的情况，全国出口配额申请总量和实际出口执行情况加以确定。商务部将出口配额切块分配并下达给各地外贸主管部门和外贸总公司执行。各地外贸主管部门按照商务部规定的出口配额分配条件，将配额分配给本地区有出口实绩、出口规模大、出口效益好的各类外贸企业。我国还对部分出口商品配额实行有偿招标分配，即出口企业通过自主投标、竞标，有偿取得和使用中标配额。列入我国进口配额管理的商品范围主要有三类：一是国家尚需适量进口以调节国内市场供应，但过量进口会严重损害国内相关工业发展的进口产品；二是直接影响进口商品结构、产业结构调整的进口商品；三是危及国家外汇收支地位的进口商品。我国进口配额包括机电产品进口配额、一般商品进口配额两种。实行进口配额管理的机电产品系指机械设备、电子产品及其零部件和元器件。实行一般商品进口配额管理的商品主要是少数国内人民生活和现代化建设所必需的、关系国计民生的大宗资源性商品，如原油、成品油、羊毛、涤纶、粮食、化肥、农药等。

2. 进出口许可证管理

进出口许可证管理是指国家规定某些商品的进出口，必须从国家指定的机关领取许可证，没有许可证的一律不准进出口。它是一国对其进出口商品的品种、数量、价格及进出口国别进行管理的手段之一。我国对限制进口或者出口的货物实行许可证管理。我国实行出口许可证管理的出口商品包括：实行计划配额管理、主动配额管理和一般许可证管理的商品。出口金额大，经营易混乱和重要的名、特、优出口商品及少数需要管理的商品，实行一般许可证管理。国家对实行一般许可证管理的商品，将根据情况调整品种，出口数量原则上不受限制。实行进口许可证管理的商品范围主要有：机电产品进口配额管理的商品、一般商品进口配额管理的商品、外经贸部许可证管理的进口商品、国家有关部门审批的进口商品。

3. 外贸经营权管理和对外国企业在中国设立常驻代表机构的管理

我国实行对外贸易经营许可制度。在我国设立对外贸易企业，必须经过国家对外经贸主管部门审查批准，在国家或地方工商行政管理部门注册登记后，才能获得许可从事外贸经营活动；其他各类企业自营进出口业务，也要经国家有关主管部门审批后才有权进行。根据加入世界贸易组织与国际贸易规则接轨的需要，我国政府已承诺在入世后的 3 年内完全实行进出口权自动登记制度。根据我国有关法律规定，我国对外国企业在中国设立常驻代表机构进行管理，即外国贸易商、制造厂商、货运代理商及其经济组织和团体，在我国

设立常驻代表机构必须经过我国商务部及其授权单位的批准，在国家工商行政管理局签证后，才能开展业务活动。这些常驻代表机构属于非盈利性的，业务范围主要是代表本企业在中国进行业务联系、产品介绍、市场调查、技术交流、咨询服务等。

4. 进出口商品原产地管理

原产地规则是指任何一国或地区为确定货物原产地而实施的普遍适用的法律、法规及行政决定。由于各国通常依据进口货物原产国的不同，而提供不同的待遇。因此，原产地规则是国际贸易的一项重要规则，是涉及各个国家经济利益、体现各国对外贸易政策的一项重要法规，是各国确定货物生产地或制造地，发放产地证的法律依据。我国于 1992 年公布了《出口货物原产地规则》、《出口货物原产地规则实施办法》及《含有进口成分出口货物原产地证标准制造、加工工序单》，对原产地实行了统一管理。

### 2.2.5 我国成为世界贸易组织成员的承诺

我国于 2001 年 12 月 11 日成为世界贸易组织正式成员，开始行使世界贸易组织正式成员的权利，包括享受最惠国待遇及国民待遇等，同时也将承担起世贸组织正式成员的相关义务，包括按照入世时间表的安排，取消一些限制、开放一些经济领域。我国根据自身国情、经济发展水平、承受能力，在货物贸易、服务贸易和知识产权保护等方面的不同领域做出了不同的具体承诺。作为外贸从业人员应熟知这些承诺，做到心中有数。

1. 在货物贸易方面我国的承诺

1) 外贸经营权

我国逐步放宽贸易权的获得及其范围，加入世贸 3 年后，在中国的所有企业在登记后都有权经营除国营贸易产品外的所有产品的进出口，并对外国在华投资或注册的企业给予国民待遇。

(1) 在加入世贸组织后 3 年内取消对外贸易经营权的审批制。

(2) 在加入时，取消在申请和保留对外贸易经营权时对任何有关出口实绩、贸易平衡、外汇平衡和以往进出口经验的要求。

(3) 全资、中资企业获得对外贸易经营权的最低注册资本要求将逐步降低：加入第一年为 500 万元人民币，第二年降至 300 万元人民币，第三年降至 100 万元人民币，以后取消审批制。

(4) 逐步使外商投资企业获得完全的对外贸易经营权，放开计划为：外资占少数股份的合资企业为加入后第二年，外资占多数股份的合资企业为加入后第三年。

2) 国营贸易

我国保留了粮食、棉花、植物油、食糖、原油、成品油、化肥、烟草 8 种关系国计民生的大宗产品的进口和对茶、大米、玉米、大豆、钨及钨制品、煤炭、原油、成品油、丝、棉花等商品的出口实行国营贸易管理的权利，只由政府指定的数量有限的公司专营。同时，参照我国目前实际进口情况，允许个别商品(原油、成品油)一定比例的进口由非国营贸易公司经营。此外，植物油(豆油、菜子油和棕榈油)的国营贸易管理在 2005 年 1 月 1 日取消。承诺遵守《1994 年关贸总协定》有关国营贸易的规定，国营贸易公司按照商业考虑经营，



并履行有关通知义务，提供有关国营贸易企业出口货物定价机制的全部信息。

3) 指定经营

我国加入世贸组织对指定经营的承诺是：①指定经营货物包括天然橡胶、木材、胶合板、羊毛、晴纶、钢材；②在加入后 3 年内，每年调整和扩大指定经营制度下的企业清单，并最后取消指定经营制度；③取消将贸易量作为获得指定经营产品贸易权的标准；降低最低资本要求，并将指定经营企业的范围扩大到在生产终货物过程中使用此类货物的企业，以及经销此类货物的企业。

4) 海关估价、进口关税和其他税费

我国承诺遵守世贸组织的(海关估价协议)，以成交价作为海关估价的基础，不再采用“最低限价”和“参考价”作为完税价格的做法。我国加入世贸组织议定书有关农产品和工业品关税减让表规定，关税总水平由 2001 年的 14%降低到 2005 年的约 10%，其中工业品由 13%降至约 9.3%，农产品由 19.9%降至约 15.5%农产品关税减让承诺的实施到 2004 年底结束，98%的工业品已让关税实施到 2005 年底结束，但汽车及汽车零部件的关税将至 2006 年 7 月 1 日分别平均降至 25%和 10%，部分化工品的关税减让，则到 2008 年结束。我国承诺国家主管机关或地方各级主管机关实施或管理由海关规费或费用、国内税费，包括增值税符合《1994 年关贸总办定》的规定。我国加入《信息技术产品协议》，取消信息技术产品的关税和其他税费。

5) 数量限制(配额、许可证管理)

我国承诺，只有中央政府可以发布关于非关税措施的法规，这些措施只能由中央政府或获得中央政府授权的地方各级主管机关实施或执行，地方各级主管机关无权制定非关税措施。

(1) 配额、许可证管理。我国按照世贸组织的规定，将 400 多项产品(其中实行许可证、进口配额和进口招标产品 377 项，配额产品 15 项，单一许可证产品 47 项)实施的非关税措施在 2005 年 1 月 1 日之前取消，涉及的产品包括汽车、机电产品。天然橡胶、彩色感光材料等，在此期间，相关产品的配额将享有一定的增长率，对过渡期内配额的分配标准与程序、分配时间、许可证的获得和展期，将严格遵守世贸组织《进口许可程序协议》的规定，实行简单和透明的程序，以保证配额的充分使用。并承诺今后除非符合世贸组织规定，否则不再增加或实施任何新的非关税措施。

(2) 进口许可程序。在官方刊物(《国际商报》)公布：所有负责授权或批准进口的机构清单；获得进口许可证或其他批准的程序和标准，以及决定是否发放进口许可证或其他批准的条件；实行招标要求管理的全部产品清单、有关信息及变更；限制或禁止进口的所有货物和技术的清单及其变更。进口许可证的有效期至少为 6 个月，无法做到的例外要通知世贸组织进口许可程序委员会。给予在中国投资和注册的外国企业和个人在进口许可证和配额分配方面享受国民待遇。

(3) 出口许可程序与出口限制。我国承诺公布所有负责出口授权或批准的机构，遵守有关非自动出口许可程序和出口限制的世贸组织规则，使《对外贸易法》符合关贸总协定的要求，在符合关贸总协定的情况下，对部分农产品、资源性产品和化学品实行出口许可证制度。

(4) 关税配额。我国将对小麦、玉米、大米、棉花、食糖、豆油、棕榈油、菜籽油、





羊毛等农产品和化肥、毛条等工业品实施关税配额管理，以 1995—1997 年作为计算农产品关税配额量。在对关税配额产品实行国营贸易管理的同时，也留出一部分的关税配额量供非国营贸易企业进口，并对关税配额量、配额内外税率、非国营贸易比例和实施期等做出具体承诺；在透明、可预测、统一、公平和非歧视的基础上管理关税配额，使用能够提供有效进口机会的明确规定的时限、管理程序和要求；反映消费者喜好和最终用户需求，且不抑制每一和关税配额的足额使用。实行关税配额管理的货物，不需要进口许可证，凭关税配额证明进口。

6) 补贴

我国承诺遵照世贸组织《补贴与反补贴措施协议》的规定，取消协议禁止的补贴(出口补贴、视使用国产货物替代进口货物情况而给予的补贴)，通知协议允许的其他补贴项目；我国保留《补贴与反补贴措施协议》第 27 条第 10、11、12、15 款获益的权利，同时承诺，不寻求援引第 27 条第 8、9、13 款。

7) 纺织品

世贸组织成员在中国加入前一日有效地对原产于中国的纺织品和服装的进口所维持的数量限制，作为我国适用《纺织品与服装协议》第 2 条和第 3 条的基础水平，并按第 2 条第 13 款和第 14 款规定的增长率增长。加入世贸组织后，中国成为《纺织品与服装协议》成员，具有该协议的权利与义务，并保留了对部分纺织品进口使用过渡性保障措施的权利。在 2005 年到 2008 年，如我国某一类纺织品对世贸组织成员市场造成扰乱，该成员可临时进行限制，但对一种产品只能使用一次，一次只能持续一年，不能重复使用。

8) 原产地规则

我国承诺，根据世贸组织《原产地规则协议》的规定，确定我国产品实质性改变的标准是：在关税税则中 4 位税号的税则归类发生变化；或增值部分所占新产品总值的比例达到或超过 30%；当一进口产品在几个国家(地区)加工和制造时，原产地应为对该产品进行实质性改变的最后一个国家。我国承诺，一旦世贸组织的非优惠原产地规则的国际协调完成，将全面采用和适用国际协调的非优惠原产地规则；不把原产地规则用作直接或间接追求贸易目标的工具。

9) 装运前检验

我国将遵守《装运前检验协议》，管理现有商检机构，允许符合资格的机构按照政府授权或商业合同的约定从事装运前检验；与包括私营实体在内的装运前检验实体进行的装运前检验有关的任何法律、法规将与世贸组织有关的协议一致。

10) 技术性贸易壁垒

我国承诺公布作为技术法规、标准和合格评定程序依据的所有正式的或非正式的标准；公布并使其他世贸组织成员、个人和企业可获得有关各合格评定机构和部门相应职责的全部信息；使所有技术法规、标准和合格评定程序符合《技术性贸易壁垒协议》。我国对进口产品和国产品适用相同的技术法规、标准和合格评定程序；所有认证、安全许可、质量认可机构和部门，合格评定机构和部门获得既对进口产品又对国产品进行此类活动的授权；对机构和部门的选择由申请人决定；对于进口产品和国产品，所有机构和部门颁发相同的标志，收取相同的费用，提供相同的处理时间和申诉程序。目前，我国采用国际标准作为国内标准，我国承诺进一步提高使用国际标准作为技术法规基础的比例，在 5 年内再增加 10%。我国将



根据《技术性贸易壁垒协议》第 5 条第 4 款，使用国际标准化机构发布的相关指南或建议作为新的合格评定程序的基础，并对进口产品和国产品适用相同的合格评定程序。

11) 卫生与植物卫生措施

我国承诺遵守世贸组织《实施卫生与植物卫生措施协议》，使所有与该协议有关的法律、法规、法令、要求和程序符合该协议；向世贸组织通知所有有关卫生与植物卫生措施的法律、法规及其他措施，包括产品范围及相关国际标准、指南和建议。

12) 进出口商品法定检验

世贸组织成员同意我国“法定检验”产品清单，不对所通知的技术法规和标准在《建立世贸组织协定》项下的法律地位做出预先判断，我国保留了对进出口商品进行法定检验的权利；同时，我国承诺将使《进出口商品检验法》及其实施细则以及其他相关法律和法规符合《技术性贸易壁垒协议》的规定。

13) 反倾销、反补贴措施

世贸组织成员承诺，在中国加入世贸组织 15 年后，完全取消目前在对中国出口产品进行反倾销调查时使用第三国替代价格作为可比价格的做法。议定书规定，在此 15 年过渡期内世贸组织成员仍可以对中国出口产品使用替代国价格计算倾销幅度，但是，只要中国企业能够证明其出口产品是在市场经济条件下生产的，则世贸组织成员应遵守《反倾销协议》，采取中国的国内生产成本作为依据计算倾销幅度。该规定也适用于反补贴措施。中国承诺修改《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》，使之与世贸组织的《反倾销协议》一致，但加入前提出的申请已发起的反倾销调查不应受质疑。

14) 特殊经济区

特殊经济区包括边境贸易区、民族自治地方、经济特区。沿海开放城市、经济技术开发区及已建立关税、税收和法规的特殊制度的其他地区。我国承诺从特殊经济区进入中国关税领土其他部分的进口产品所适用的所得税、进口限制和海关税费同等适用于直接输入中国关税领土其他部分的进口产品；向在特殊经济区设立的外商投资企业提供的任何优惠安排均在非歧视的基础上提供；向世贸组织通知在经济特区实施的特殊的贸易、关税和国内税法律。

15) 征收出口税

我国保留对鲤鱼苗、钨矿砂、铅、锌、锑、锰铁、硅铁、铬铁、铜、镍及部分铝产品等 84 个税号的资源性产品征收出口税的权利，其余出口货物应取消全部税费；出口货物的完税价格为货物的 FOB 价。

16) 与贸易有关的投资措施

我国承诺加入世贸组织后实施《与贸易有关的投资措施协议》，取消贸易和外汇平衡要求、当地含量要求和出口实绩要求等与贸易有关的投资措施；投资许可、进口许可证、配额有关税配额的给予应不考虑是否存在与之竞争的中国国内企业。我国承诺将对中国汽车产业与投资政策进行修改：①限制汽车生产者生产汽车的类别、类型或车型的所有措施在 2 年内逐步取消；②提高只需省一级政府批准的汽车制造商投资比例的限额，从 2001 年的 3 000 万美元提高到加入后 1 年的 6 000 万美元，加入后 2 年的 9 000 万美元，加入后 4 年的 1.5 亿美元；③汽车发动机的制造，加入时取消合资企业外资比例不得超过 50%的限制。

17) 政府采购

中国有意成为《政府采购协议》的参加方，自加入世贸组织起成为《政府采购协议》的观察员，并开始加入该协议的谈判。在加入之前，中央和地方各级所有政府实体，以及专门从事商业活动以外的公共实体，将以透明的方式从事其采购，并按照最惠国待遇的原则，向所有外国供应商提供参与采购的平等机会。

2. *在服务贸易方面我国的承诺*

我国对服务贸易做出了不同程度市场准入承诺，有条件，有步骤地开放服务贸易领域，并进行管理和审批，服务贸易的市场开放在加入后 1～6 年内逐步实施。开放的服务贸易领域包括商务服务、通信服务、建筑和相关工程服务、分销服务、教育服务、环境服务、金融服务、旅游和与旅游相关的服务、运输服务共 9 个部门及其 70 多个分部门和子部门。与健康相关的服务和社会服务，娱乐、文化和体育服务(视听服务除外)以及其他未包括的服务没有承诺。我国可以维持与《服务贸易总协定》第 2 条第 1 款规定不一致的措施，只要这些措施列入议定书所附的《第 2 条豁免清单》中，并符合《服务贸易总协定关于第股豁免的附件》中的条件。我国对服务贸易的承诺分为水平承诺与具体承诺两个方面。

1) 水平承诺

水平承诺主要内容如下。

(1) 商业存在。股权式合资企业中的外资比例不得少于该合资企业注册资本的 20%。对于外国企业在中国设立分支机构不作承诺，除非在具体分部门中另有规定。允许在中国设立外国企业的代表处，但代表处不得从事任何盈利活动，除非在法律服务、会计审计和簿记、管理咨询等特定部门的具体承诺中另有规定。

(2) 自然人流动。除与属下列类别的自然人的入境和临时居住有关的措施外，不作承诺。

① 对于在中国领土内已设立代表处、分公司或子公司的世贸组织成员的公司的经理、高级管理人员和专家等高级雇员，作为公司内部的调任人员临时调动，允许其入境首期停留 3 年。

② 对于被在中国领土内的外商投资企业雇佣从事商业活动的世贸组织成员的公司的经理、高级管理人员和专家等高级雇员，按有关合同条款规定给予其长期居留许可，或首期居留 3 年，以时间短者为准。

③ 服务销售人员的入境期限为 90 天。

2) 服务贸易的具体承诺

我国承诺：逐步放开银行、保险、旅游、运输和电信等服务业市场。

(1) 银行保险业。银行服务：加入时取消从事外汇业务的地域限制；允许外资金融机构在华提供外汇服务，没有服务对象限制。逐步开放人民币业务，加入后两年内，允许外资金融机构向中国企业提供服务；加入后 5 年内，允许外资金融机构向所有中国客户提供服务并取消地域限制。加入后 5 年内，取消对所有权、经营以及外资金融机构企业设立形式，包括分支机构和许可发放的非审慎性措施。保险服务：允许外国非寿险公司在华设立分公司或合资公司，合资公司外资股比例可以达到 8%；外国寿险公司在华设立合资公司，外资股比例不超过 50%，外方可以自由选择合资伙伴，合资企业投资方可以自由订立合资



条款，只要它们在减让表所作的承诺范围内；外资保险经纪公司方面，合资保险经纪公司外资股比例可以达到 50%。外国寿险公司、非寿险公司可以在上海、广州、大连、深圳、佛山提供服务。外国非寿险公司从事没有地域限制的“统括保单”和大型商业险保险，外国非寿险公司提供境外企业的非寿险服务、在华外商投资企业的财产险、与之相关的责任险和信用险服务；外国(再)保险公司以分公司、合资公司或独资子公司的形式提供寿险和非寿险的再保险业务，且没有地域限制或发放营业许可的数量限制。保险公司的营业许可的发放不设经济需求测试(即数量限制)。关于保险“统括保单”经纪业务，将实行国民待遇。外资保险经纪公司地域范围可在上海、广州、大连、深圳、佛山范围内办理业务。

(2) 电信业。在地域和外资比例上，逐步放宽外国服务提供者设立中外合资企业参与增值电信服务的限制；加入后 2 年内，取消地域限制，外资比例不超过 50%。在地域和外资比例上，逐步放宽外国服务提供者设立中外合资企业从事寻呼服务的限制；加入后 2 年内，取消地域限制，外资比例不超过 50%。在地域和外资比例上，逐步放宽外国服务提供者设立中外合资企业从事移动话音和数据服务的限制；加入后 3 年内外资比例不超过 5%；加入后 5 年内，取消地域限制。在地域和外资比例上，逐步放宽外国服务提供者设立中外合资电信企业从事国内和国际业务的限制；加入后 3 年内，外资比例不超过 25%；加入后 5 年内，外资比例不超过 35%；加入后 6 年内，取消地域限制，外资比例不超过 49%。

(3) 建筑业。从入世起建筑业将允许外国企业在中国成立合资、合作企业，并在 3 年内开始享受国民待遇，3 年内开始允许外商成立独资企业，房地产开发企业除高档房地产项目如高档宾馆、高档公寓、高尔夫球场等不允许外商独资外，其他项目没有限制。

(4) 零售与批发服务业。零售服务，不包括烟引允许在指定城市设立规定数量的合资企业；加入后 2 年内，允许外资拥有多数股权。加入后 1 年内，允许合资企业从事书报杂志的零售；加入后 3 年内，允许从事药品、农药、农膜和成品油的零售；加入后 5 年内，允许从事化肥的零售，其他产品没有限制。但销售多个供货商的不同种类和品牌产品的连锁店，如其分店数量超过 30 家，且销售粮食、棉花、植物油、食糖、图书、报纸、杂志、药品、采药、农膜、成品油、化肥、汽车，则不允许外资控股。批发服务(盐和烟草除外)加入后 1 年内允许设立合营企业，从事进口产品和国内产品的佣金代理和批发业务。其中，加入后 3 年内，允许合资企业从事书报杂志、药品、农药和农膜的分销业务；加入后 5 年内，允许从事化肥、成品油和原油的分销业务，其他产品没有限制。加入后 2 年内，允许外资拥有多数股权，取消数量和地域限制。允许外商投资企业分销其在中国生产的产品，允许外国服务提供者对其分销的产品提供规定的相关附属服务，包括售后服务。

(5) 会计业。通过中国注册会计师资格考试的外国人将获得国民待遇，即可以合伙或合并成立会计师事务所；已有的合资公司不只限于雇佣持有中国注册会计师证的会计师。

(6) 运输服务。

① 海运服务。国际运输(客运和货运，不包括沿海运输和内河运河：加入时，允许设立注册公司，经营悬挂中国国旗的船队，允许外国服务提供者在华设立合资船运公司，外资比例不超过 49%。海运附属服务(海运装卸货服务、报关服务、集装箱堆场服务)：加入时，只允许设立合资企业，但允许外资控股；船务代理服务，加入时，只允许设立合资企业，外资比例不超过 49%。

② 内河运输服务(国际货运服务)。加入时，只允许在对外轮开放的港口从事国际货物

运输，不允许外商在中国境内设立企业从事内河运输服务。

③ 航空运输服务。航空器的维修和保养，允许设立合资航空器维修企业，但中方必须控股或占主导地位；根据经济需求测试情况，有许可数量限制。计算机订座系统服务；允许外商跨境提供以下服务：通过与中国民航计算机订座系统联网为中国空运企业和销售代理人提供分销服务；为在中国境内有经营销售权的外国空运企业在通航地点设立的售票处或办事处提供服务；但直接使用外国计算机订座系统须经民航总局批准；不允许外商在中国境内设立企业从事计算机订座系统服务。

④ 铁路运输服务(货运服务)。加入时，只允许设立合资企业，外资比例不超过 49%；加入后 3 年内，允许外资拥有多数股份；加入后 6 年内，允许设立独资公司。

⑤ 公路运输服务(卡车和汽车的货运服务)。加入时，只允许设立合资企业，外资比例不超过 49%。加入后 1 年内，允许外资拥有多数股份；加入后 3 年内，允许设立外资独资子公司。

⑥ 运输辅助服务。仓储服务：加入时，只允许设立合资企业，外资比例不超过 49%；加入后 5 年内，允许外资拥有多数股份；加入后 3 年内，允许设立外商独资子公司。货物运输代理服务(不包括货物检验服别)加入时，有连续 3 年以上经验的外国货运代理企业可以在华设立中外合资货代企业，外资比例不超过 50%；加入后 1 年内，允许外资拥有多数股份；加入后 4 年内，允许设立外商独资子公司。合资企业的最低注册资本不少于 100 万美元，合资企业的经营期限不超过 20 年。



**【阅读资料 2.1】**

## 中国加入世贸九年喜忧参半

法治周末记者 郭素凡

**摘要：**加入世贸 9 年，中国的承诺已全部履行完毕，已然成为全球最开放的市场之一。然而，随着中国经济对外贸易依存度的加大，带来的经济安全风险也在加大。专家认为，我们不能对市场过于崇拜，因为“市场历来都是为强者准备的”，当我国还没有强势产业的时候，完全开放市场等于将市场“拱手让人”。

“回过头去评价中国加入世贸 9 年来的表现，可谓‘喜忧参半’。”7 月 25 日，中国法学会 WTO 法研究会副会长于安感叹道。

此前，商务部新闻发言人姚坚曾宣布，“截至 2010 年，中国加入世界贸易组织(WTO)的承诺全部履行完毕，建立起符合规则要求的经济贸易体制，成为全球最开放的市场之一”。

这意味着中国的市场经济体制已经确立，中国的改革开放已经从有限范围和领域内的对外开放，转变为全方位的对外开放，对外经济贸易大学国际经济贸易学院教授白树强告诉《法治周末》记者。

于安对此的解读是，所谓履行完毕是指在政府层面，对降低关税等贸易壁垒的法律义务的履行完毕。

对于履行完毕后，是否其他成员国对中国反倾销、反补贴以及相关政策透明度的审查也会相应结束？于安表示，这些方面要依据中国与相关国家及世贸组织签订的相关协议中约定的时间表而定，并不会因为中国承诺的履行完毕而终结。

“没有一个国家有中国这么良好的投资环境。”姚坚还说，“我们有超过 90%的投资项目的审批权限完全在地方，每个招商引资省市都对外商极其热情，相信没有哪个国家有中国这样的热情。”

然而，于安提醒，要警惕中国经济发展对外贸易的过度倚赖，同时要调整对外贸易的结构，从而保障国家经济安全、经济稳定和持续发展。



**衡量开放的两个标准**

从“复关”到加入世贸，经过 15 年的艰苦谈判，中国终于在 2001 年成为世界贸易组织新成员。

世贸组织推崇和倡导市场经济，它的基本原则在于确保各成员国能够维护一个适宜公平竞争的经济环境。中国加入世贸组织，意味着向世界宣布中国坚定地走市场经济的道路，白树强说。

加入世贸 9 年，中国加入 WTO 的承诺已全部履行完毕，成为全球最开放的市场之一。

衡量成为全球最开放的市场有两个标准，于安告诉《法治周末》记者，一个是从货物贸易方面，即降低关税，中国目前已经成为关税最低的国家之一，关税平均水平从 9 年前的 15.3%降到了现在的 9.8%，同时也取消了各种承诺取消的非关税壁垒；另一个是看服务贸易，我国已经成为服务贸易市场准入部门最多的国家之一，世贸组织规定可能被开放的服务贸易部门有 160 多个，中国目前对外开放的部门已达到 100 个。

所以，讲开放主要是从贸易角度来说的，于安提醒道。

在白树强看来，加入世贸 9 年，中国正是抓住了经济全球化的历史机遇，利用 WTO 多边贸易体制框架，与世界各国发展了经贸关系，成绩斐然。从 1978 年到 2008 年中国经济年均增长 9.8%。特别是国际金融危机发生以来，中国全面实施应对国际金融危机冲击的一揽子计划和政策，2009 年中国经济增长 8.7%，为地区和世界经济复苏做出了自己的贡献。

世贸组织总干事帕斯卡尔·拉米在 7 月 22 日举行的中国 2010 年上海世博会“世界贸易组织荣誉日”庆祝活动时也评价道，国际金融危机发生以来，中国经济的高增长以及旺盛的进口需求，让很多经济体增加了对华出口，中国已成为稳定世界经济的重要因素。

**减少对外贸易依存度**

谈及对中国加入世贸 9 年来的回顾性总结，于安用“喜忧参半”一词形容，“当时的决策有道理，但现在看来会有些问题”。

于安回顾道，一方面，中国 9 年前的经贸政策决定了当时所作的加入世贸承诺，那些承诺都是从中国国家利益角度做出的，客观上促进了中国对外贸易，但同时也带来了现在的问题，即中国经济对外贸依赖太大了。现在我国是第二大外贸出口国，出口占 GDP 的比重过大，尤其去年经济危机，更凸显了外向型经济受贸易影响过大所带来的不稳定性。所以，并不是说市场越开放越好，市场开放程度应根据本国的利益，尤其是经济利益决定。对外贸易依存度太大的经济增长方式，会影响一个国家的经济安全、经济稳定和持续发展。

也正因为如此，现在我国的经济发展，要以扩大内需为主，于安解释。

同样，白树强认为，入世承诺履行完毕后，今后中国发展的方向将是：对外，积极推动多哈谈判，全面参与 WTO 各项活动，与 WTO 成员国一起创造更加开放、公平的国际贸易环境、推动世界经济的复苏和可持续增长；对内则要保增长，扩内需，调结构。

依据现在的经贸政策，中国首先要调整贸易规模，减少对外贸易依存度；另一方面也要调整对外贸易的方式和结构，过去对外贸易结构中低端产品占大量比例，例如多为贴牌生产产品、高能耗产品、高污染产品等为主，虽然产生了大的贸易顺差，但给中国环境和自然资源都造成了沉重负担。“中国现在已经进入了一个经济发展方式的调整期”，“需要的是投资、消费和贸易三驾马车同时发力”，而不能让贸易独大，于安分析道。

事实上，除了内部结构需要调整，自 2008 年国际金融危机以来，中国所面临的外部贸易环境也有所改变，贸易保护主义开始抬头。

2010 年上半年，欧盟对于中国就发起了 7 起贸易救济调查，包括反倾销 5 起，反补贴和保障措施各 1 起，姚坚在新闻发布会上提到。

实际情况是，出现贸易保护主义是因为不符合一些国家的利益，于安坦言，WTO 的原则和精神是




由大国制定的，是靠成员国来坚持的，当这些原则和规定不符合一些大国的利益时，他们就会对规则做出调整甚至放弃，国家利益才是根本的出发点。

白树强认为，中国一贯都遵守 WTO 规则和加入 WTO 的承诺，反对贸易保护主义，即便在金融危机过程中。

在贸易保护主义抬头时，中国仍然履行自己的义务，更说明中国是一个具有公信力的投资区域，中国人民大学法学院教授刘俊海评价道。

然而，权利和义务是对等的，其他成员国做出的承诺也要履行，刘俊海强调，我们的法律也要保护自己的公共利益、民族利益，在这个前提下以互利有偿、诚信互助的原则进行双赢互利的贸易活动。

从法律的意义上看，中国加入世贸组织，还有利于加强中国的法治，白树强告诉《法治周末》记者。

在他看来，“WTO 是以规则为基础的国际组织，它的意义在于不管成员国的大小、势力的强弱，所有的成员国都享有平等的权利和义务，在规则面前人人平等”。而 WTO 作为成员国政府之间的组织，它的规则首先约束的是政府在经贸领域内的行为，目的在于为所有的(国际国内)企业创制一个适宜公平竞争的经济环境。“中国加入世贸组织后，依法行政已经逐渐成为市场经济体制条件下对政府活动的自觉要求。中国的改革开放已经由以试点为特征的政策主导下的开放，逐渐转变为法律框架下可预见的开放”。

据了解，中国目前已建立符合世贸组织要求的法律体系，清理 3 000 多部法律、法规和规章，对贸易体制和政策进行了全面的调整。

加入世贸 9 年来，多边贸易体制所倡导的理念在中国已逐渐为人们所了解，“透明度”和“非歧视”等 WTO 原则已成为中国立法的原则依据，全球视野、创新眼光、竞争意识、发展意识、法治观念、知识产权观念正在深入人心，逐步建立了现代企业制度和会计制度，企业素质与国民素质得到了更深层次和更具普遍意义的提升，白树强说。

**GPA 谈判遵循互惠原则**

新闻发布会上，姚坚同时提到外界关注的中国加入 WTO 政府采购协议(GPA)一事。他说，中国政府代表团在 7 月 12 日召开的 WTO 政府采购委员会的例会上，介绍了中国新的出价，主要对中央实体、门槛价和服务部门等条款进行了修改，“得到政府采购协定裁判方的肯定和好评”。

GPA 包括美国、日本和全部 27 个欧盟成员国，因其高度的开放性被称为“第二个 WTO”。中国在 2001 年加入世贸组织时，曾承诺“尽快”加入 GPA。加入 GPA 将增加我国企业、产品和服务进入国际市场的机会和渠道，如最大的政府采购市场美国，其《购买美国产品法》要求政府采购最终产品必须是美国货，但 GPA 成员方则不受此法的限制。

据悉，中国政府近日修改了 GPA 出价清单，但修改后的清单未将次级中央实体(即地方政府和国有企业)纳入采购实体名录。

据了解，美国政府一直希望中国能“将地方政府和一部分国有企业纳入采购实体名录”。

“后续的谈判还将进行。”姚坚 20 日表示。

于安认为，在世界贸易大国里，“没有一个国家是完全把政府采购主体开放的”，GPA 的谈判应该遵循互惠原则。

在对外贸易上，“同样没有任何一个国家简单实行了自由贸易”，所以我们对别人并不负有什么义务，于安强调，开放程度取决于中国自己的利益。

于安说，我们不能对市场过于崇拜，因为“市场历来都是为强者准备的”，当我国还没有强势产业的时候，完全开放市场等于将市场“拱手让人”。

资料来源：法制网 http://www.legaldaily.com.cn/zmbm/content/2010-07/29/content_2210606.htm





## 本章小结

在国际贸易中，国际有两层含义：一是指不同国家的人之间的交换关系；二是指国与国之间的贸易关系。前者是国际贸易实务方面的内容，将在后面的章节中重点讲授；后者是国际贸易理论、政策和制度方面的内容，将是本章重点说明的内容。国际贸易理论是国际贸易实践过程中有关国际贸易规律的总结，其目的在于对国际贸易发展的现状及其趋势做出解释与预测。国际贸易政策着重讨论贸易限制的理由和经济影响，以及这些政策对一国福利的影响；国际贸易的研究范围主要有国家的对外贸易管理和国际贸易体制两方面。在对外贸易管理中，国家需要制定对外贸易政策，确定外贸发展方向；建立对外贸易的各项管理制度，从事外贸的管理和控制；签订对外贸易条约和协定，安排同其他国家的贸易往来。国际贸易体制则包括关贸总协定和世界贸易组织。国际贸易在促进世界经济发展、推动各国国内经济发展和维护世界和平方面都起到了重要作用。



## 关键名词

International Service Trade　国际服务贸易
International Technology Trade　国际技术贸易
Tariff　关税
Revenue Tariff　财政关税
Protective Tariff　保护关税
Import Surtaxes　进口附加税
Variable Levy　差价税
Generalized System of Preferences　普遍优惠制
Non-Tariff Barriers　非关税壁垒
World Trade Organization　世界贸易组织
Non-Discrimination　非歧视



# 习　　题

【复习思考题】

1. 简述对外贸易对一个国家经济发展所起的作用。
2. 当代世界市场发展的主要特征是什么？
3. 为什么近年来国际服务贸易得到迅速增长？
4. 国际技术贸易的内容与方式与一般商品贸易相比有何区别？
5. 关税在对外贸易中起什么作用？
6. 非关税壁垒起什么作用？有哪些手段？
7. WTO 在世界贸易中的作用？
8. 加入 WTO 对一个国家有什么实际意义？

# 案　　例

【案例 1】

## 日美汽车贸易案(市场准入案例)

【案情介绍】

日本是美国最大的贸易伙伴，美国对日出口超过美对德、法、意出口的总和，然而，美国对日贸易却

存在巨额逆差。1992 年，美国对日本贸易逆差达到 500 亿美元。美国为了改变这一现状，曾做出多种努力，然而对日贸易逆差却继续攀升，1994 年达到 660 亿美元，创历史最高纪录。美日贸易中，汽车贸易难题一向被视为贸易摩擦的象征。在 1995 年，美日签订汽车贸易协定之前，美国和日本在汽车和汽车零部件领域的贸易不平衡曾高达 370 亿美元，占美国对日贸易逆差的 60%以上，日本车占有美国市场 1/4 的份额，美国车仅占有日本市场 1.5%的份额。对这一问题，日本虽然于 1993 年 7 月同意通过谈判解决汽车市场的开放问题，但实际上却拒绝与美国进入实际谈判程序。

1994 年 2 月，日本首相访美，美日举行首脑会晤。在会谈中，日本拒绝了美国关于确定日本从美国进口产品的数值指标的要求，美日谈判破裂。这是战后美日谈判的第一次全面破裂，也是日本政府第一次对美说“不”。这之后，美日两国就日本向美国企业开放汽车及零部件市场问题展开艰苦卓绝的谈判。整个过程扣人心弦，其间美国谈判代表曾威胁，将根据“超级 301 条款”，不经过世界贸易组织的许可，采用单方面措施对日本出口的豪华小汽车征收 100%的关税。最后，1995 年 6 月，两国政府终于勉强达成协议，要求日本增加美国汽车及零部件的进口。

此后，美国在其他国际贸易领域多次使用超级 301 条款。出于对美国单边报复制度的不满，1998 年 11 月 25 日，欧盟根据《1994 年关税与贸易总协定》(1994 GATT)第 22 条第 1 款和《关于争端解决规则与程序的谅解》(DSU)第 4 条，请求与美国就美国贸易法“301 条款”进行磋商。美国同意进行磋商。多米尼加共和国、巴拿马、危地马拉、墨西哥、牙买加、洪都拉斯、日本和厄瓜多尔根据 DSU 第 4 条第 11 款，要求参加磋商。磋商于 1998 年 12 月 17 日在美欧之间进行，但未解决争议。1999 年 1 月 26 日，欧盟根据 DSU 第 6 条请求设立专家组。“争端解决机构”(DSB)同意了这一请求。巴西、喀麦隆、加拿大、哥伦比亚、哥斯达黎加、古巴、多米尼加共和国、厄瓜多尔、中国香港、印度、以色列、牙买加、日本、韩国、圣路西亚和泰国保留作为第三方参加专家组程序的权利。1999 年 12 月 22 日，专家组将报告散发给所有成员。专家组最终裁决，美国不可以在世贸组织争端解决机构做出决定之前单方面确定制裁措施，但“301 条款”并不违反世界贸易组织和关税与贸易总协定的有关规定。这一裁决，使得美国事实上仍然可以运用“301 条款”对其他国家实行贸易制裁和威胁，尤其是对非世贸组织成员方进行单方的制裁。2000 年 1 月 27 日，DSB 通过了专家组报告。

【案情分析】

在国际贸易领域，特别是在贸易争端中，美国经常表现出飞扬跋扈、自行其是的一面，常常把自己游离于关贸总协定之外。关于这一点最明显的表现，就是美国 1988 年的《贸易与竞争综合法》将 1974 年《贸易法》第 301 条款纳入其中，从而大大扩展了所谓不公平贸易做法的范围，使之远远超出关贸总协定的原则。1988 年的贸易法还授权美国贸易代表，一旦未能通过谈判要求相关国家改变受到指控的不公平贸易做法，可以对这些国家的进口进行报复。

所谓“301 条款”是指 1974 年《美国贸易法》第 3 篇第 1 章(第 301 ~ 310 节)的内容，标题为“实施美国依贸易协定所享有的权利和回应外国政府的某些贸易做法”。

“301 条款”适用的情况是，“美国贸易代表(USTR)根据第 304 节确定美国依据任何贸易协定的权利正在受到否定”或“外国政府的法律、政策或做法违反了任何贸易协定的规定，或者否定了美国依该协定所享有的利益，或者是不正当的，并且给美国商业造成了负担或限制”。如果存在这些情况，USTR 就应根据总统的具体指令，采取该法授权的行动，以实施美国的权利，或消除外国政府的法律、政策或做法。所采取的行动是为了影响该外国的货物或服务，并在价值上相当于美国商业所受限制的水平。

“301 条款”为美国贸易代表扫清了道路，他们可以单方面要求其他国家采取行动，向美国商品开放本国市场，而美国无须提供互惠待遇。一个结果是通过所谓的“自愿扩大进口(Voluntary Import Expansions)”，详细规定了美国商品在外国市场中所占的份额。1986 年，就头一项“自愿扩大进口”协定展开谈判，以确保外国生产的半导体(据认为主要是美国产品)在日本市场上占 20%的份额；协定还有附加条款，要求日本保持足够高的价格，以保证美国制造商在国内及第三市场上更具有竞争力。



世界贸易组织争端解决机构的裁决，无疑放纵了美国的单边行为，势必对中国也会造成不利影响。事实上，美国曾多次使用“301 条款”威胁中国。例如，2003 年 6 月，美国“健全美元联盟”曾要求政府动用“301 条款”对人民币汇率施压；2004 年 3 月，美国劳工联盟及产业工会联合会宣布已经向美国贸易代表提出请求，希望美国政府动用“301 条款”，“制止中国人为压低劳动力成本”的行为。

中国入世后，虽然将来面对的贸易争端可以在世界贸易组织的多边框架下获得相应的解决，但也要注意诸如美国实施“301 条款”这样的单边制裁行为对我们的危害。在遇到这样的情况时，应据理力争，联合其他受到损害者共同提出申诉，根据世界贸易组织解决争端的多边机制维护中国的利益。

**根据案例思考问题**

1. 美国依据“301 条款”进行报复的单边性与世界贸易组织争端解决制度的多边性是否相融？
2. 美国在世界贸易组织争端解决机构做出决定之前，是否有权单方面做出制裁决定并实施制裁措施？





# 第3章

# 国际贸易的技术操作规范

## 教学目标

通过本章的学习，充分掌握国际贸易所必需的技术手段，把握进出口业务的核心依据——合同和相关的法律惯例的规定，能够具备处理合同的纠纷的能力。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
| --- | --- | --- |
| 基本知识 | (1) 理解认识对外贸易中的当事人及关系人<br>(2) 了解国际货物销售合同的概念、内容与种类<br>(3) 了解国际货物销售合同适用的法律规范<br>(4) 初步熟悉商品进出口交易的一般程序 | (1) 国际货物贸易中的关系人与当事人<br>(2) 国际货物销售合同<br>(3) 国际贸易商品进出口交易程序<br>(4) 国际货物贸易中相关问题 |
| 业务流程 | (1) 了解国际货物贸易经营者与关系人之间的关系<br>(2) 掌握国际贸易中当事人双方所关注的问题<br>(3) 掌握国际货物销售合同<br>(4) 了解国际货物买卖合同必须符合的法律规范<br>(5) 了解进出口贸易的基本业务程序<br>(6) 掌握从事国际货物贸易应注意的问题 | (1) 国际贸易货物合同基本概念<br>(2) 国际贸易货物合同的法律法规 |
| 分类 | 掌握国际货物贸易业务的基本流程 | 国际贸易货物合同 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的国际货物贸易的相关知识分析各种案例 | (1) 国际贸易技术<br>(2) 国际贸易当事人 |



## 引　例

韩国某综合商事株式会社(简称韩商会社)作为卖方与厦门某集装箱制造有限公司(简称厦门公司)签订了货物买卖合同，约定卖方向买方提供制造集装箱的原材料一批，价格为 CIF 厦门；付款方式为自提单日起 120 天内承兑交单。后来双方又签订类似的两份合同。韩商会社已按合同约定交付货物，厦门公司收到并使用了该批货物，但未付货款。韩商会社为收回货款，诉至福建省高级人民法院，请求判令厦门公司支付货款与利息损失。法院判决厦门公司应偿付韩商会社所欠货款及其逾期付款利息。

厦门公司不服原审判决，向最高人民法院提起上诉，请求撤销一审判决，依法改判。理由是：①本案讼争合同是 A 会社为了规避韩国政府法律而达到向其海外公司提供原材料的目的而订立的。因此一审判决认定本案国际货物买卖合同成立是错误的；②合同采用承兑交单(D/A)付款不符合托收惯例，因为被上诉人对上诉人的资信情况并不了解；③本案被上诉人不具有原告资格，本案讼争合同是韩商会社与 A 会社出口代理协议的细化与执行。在出口代理协议签订之前，本案的上诉人与被上诉人从未有过任何的接触，上诉人在本案讼争合同的签订、履行过程中都不具有当事人的地位。其次，A 会社与被上诉人签订的《出口代理协议》中，双方已经对讼争合同所涉及的货物买卖风险的保险问题进行约定，并已经由 A 会社进行投保(该保险包括被上诉人收不到货款的风险)。只是保险公司要求其向上诉人主张该笔货款。在这种情况下，被上诉人的诉权已经发生转移，其诉诸返还货款在主体上是错误的。(本案的原审法院选择适用了我国的法律，双方当事人对此均未提出异议，且在二审期间明确表示同意适用中华人民共和国法律。)

判决结果是驳回上诉，维持原判。二审案件受理费 113 928 元由厦门公司负担。

**问题**：本案应适用哪几种国际货物买卖合同法律，并根据这些规定判断上诉人的理由是否成立？

国际贸易涉及国与国之间商品与劳务的交换，国际贸易是在特定的环境中进行的，国际上也有一些国际组织在协调国与国之间的经贸关系。和本国市场相比较，他国市场由于环境不同，因而具有不同的特点。在本国能销售的产品，在他国未必能为人们所接受。这就要求出口营销人员必须对目标市场进行周密的调查，并研究分析该市场各种特点，排除各种障碍，把握各种技术规范，寻找各种机会。从而决定自己所应采取的方针和对策。



## 3.1　国际货物贸易中的关系人与当事人双方所关注的问题

不论引发贸易的机会是什么，一笔完整的交易都将涉及众多的行业和部门，并构成一幅完整的关系图。约束这个关系图的不仅有国际惯例、有关国内法，还有生活中的常识。但需要提醒大家注意的是，构成交易中优势或劣势的基础是关系背景的比较。

### 3.1.1　国际货物贸易经营者与关系人

1. 国际货物贸易经营者

《中华人民共和国对外贸易法》第八条规定，国际货物贸易的经营者，是指依法办理工商登记或者其他执业手续，依照有关法律、行政法规的规定从事对外贸易经营活动的法人、其他组织或者个人。在一项交易中，首先要有买方和卖方，因此在国际货物贸易中的经营者主要是指签订货物买卖合同或履行合同的双方，即买方和卖方，有时又称买方为“进口





商”，把卖方称为“出口商”。

1) 买方、进口商

国际货物贸易中的买方(Buyer)是指将原材料、零部件、制成品等商品从国外买进来以进一步进行加工制造、装配、转售他人的公司或个人，他们大多是从事生产制造的企业或从事流通业的商家。进口商(Importer)是特指从国外购入商品后自定价格、自负盈亏在国内销售或专门经营进口业务的商人。

在自由贸易的一些国家或地区，个人或厂商可以直接进行进口贸易，他们可以不受限制地对外签订合约，办理货物的进口和货款的支付，作为贸易中的买方，如果他们可以自己直接办理各项进口业务，那么这时的买方也就是进口商。但是在一些贸易管理比较严格的国家或地区，没有得到对外贸易经营授权的买方按照规定不能直接办理进出口报关手续。这时如果他们想从国外买进原材料或商品，就要委托有进出口经营权的代理人代理他们办理各项进口业务，这些进口代理商(Import Agent)代表买方签订合同，但实际履行合同责任的还是买方本人。

2) 卖方、出口商

国际贸易中的卖方(Seller)是从事制造或销售业务的厂商，他们将原材料、零部件、制成品等商品提供给国外买家，有时人们也把卖方称为供货商(Supplier)。大多数的厂商都喜欢进行直接交易，即直接出口，但有时一些规模不大的厂商从事直接贸易就必须有一批具有出口业务常识的从业人员，设置专门处理出口工作的部门；有些规模较大的厂商可能希望进一步扩大销售、开发新市场，也会委托出口代理商作为出口商(Exporter)进行间接出口。

我国有一些专业外贸公司，它们都具有进出口经营权限，可以直接办理各项进口或出口报关手续，这些公司可以作为进出口商直接从事两国之间或多国之间的贸易；它们也可以受托为国内的企业特别是一些中小企业代理各项进出口事宜。代理人只可以根据买方或卖方所定的价格购进或卖出，由买方或卖方给予一定的佣金。

由于国际货物贸易的复杂性，在每项交易中除了有买卖双方的参与以外，还会要求有其他的当事人参加，才能使交易得以进行。

2. 国际贸易中的其他关系人

1) 承运人(Carrier)

承运人是指在运输合同中承担或取得铁路、公路、海洋、航空、内河运输或多式联运的任何人，他们负责将货物从一个国家运往另一个国家，包括船运公司、航空公司、铁路或公路运输公司、快递公司、物流公司以及他们的代理人。近些年来，这些机构不仅提供运输的服务与管理，还对包括保险、包装以及单证、检验、报关等提供服务或咨询。国际运输行业已形成完整的体系。进出口商人在进出口业务中必须和运输行协商。与他们的合作是按运输界的习惯和章程办理的。其实，进出口商正在不停地“蚕食”现有的国际运输体制，例如滞期费和速遣费的应用已经背离了原意，旧体制在运行中不断地变革。

2) 保险人

保险人即保险公司(Insure)的职责是根据保险合同使被保险人免受保险范围的风险损失或向被保险人赔偿保险范围内的风险损失。进出口商可以直接向保险公司投保，或通过保险代理人进行投保。保险业有着悠久的历史和许多不可思议的悬念。既然保险人是将商



人担心发生的危险买下，卖出平安，商人就应把保险人看做是恩人。绝不能存欺诈或谋利之念。“诚信原则”是保险业的第一个要求。然而，保险业的确是个高盈利的行业，因为他们在从事一项力量悬殊的交易，像牧师与忏悔人；保险还是一项社会事业，在平静中作着严肃甚至是残酷的制度选择，例如国民收入的再分配比例，是当代人养当代人还是当代人养上一代人等。

3) 银行

国际货物贸易中的银行是指可以处理与进出口国际支付有关业务，如托收和信用证业务的国际银行。他们的主要职责是办理与交易付款有关的汇款、票据、信用证等业务。银行给进出口商人的最大帮助是融通资金，融资后，银行在企业或公司经营中以多重身份发挥作用。提供信息是银行对商人的又一帮助，不论是商业信用信息还是金融信息凡能从银行取得便是具有权威性的。另外，银行还十分有效地诱导商人们的行为规范化，即遵循国际惯例。作为补偿，商人把钱放在银行变成银行业务的资本。

4) 检验与公证机构

检验机构(Inspection Bureau)的业务是为进出口商或进出口国的主管部门提供检验服务。目前，为了保护国内人民的健康、环境与物种的安全、经济的正常运行，大多数国家要求对进出口货物或运输工具实施检验并提供相应的检验证书、公证机构的职责主要是对进出口单证或文件签署人的签字、身份进行识别或认证。

商会或贸易促进机构也可以向国际贸易商人提供原产地证书以及其他证明文件服务。全球最大的贸易商会是国际商会，我国是国际商会的成员之一。

检验机构对于进出口商人来说，像是足球场上的裁判。商品能不能合格就由检验机构裁定。所以，选择对自己有利的检验机构(当然还得被对方认可)一般是件有利可图的事。公正、平等在这里得到了相当理想的实现。检验机构本身也在发展中求生存，因为检验结果也无情地把检验机构的水平暴露在众人面前，一旦失误，就失去了改正的机会。检验的根据是标准，标准中包含的不仅仅有公理，还有国家概念的“含金量”。

5) 领事馆

有些国家规定，在允许货物进口前，要对有关的单据由该进口国驻出口国的领事馆(Consulate)或大使馆官员进行认证。通常要求认证的单据是商业发票、海关发票、领事发票等。

6) 仲裁机构或法院

在国际交易中出现纠纷是不可避免的。交易各方可以通过非正式的方式来解决纠纷，如果无法做到这一点，就应该采取仲裁(Arbitrate)或诉讼(Litigation)措施保护自己的权利。

7) 国家政府机构

大多数的国家都会对进出口贸易进行不同程度的管理，因此会有相应的管理机构对进出口货物、服务、进出口商进行管理。这些管理部门包括海关(Customs)、进出口许可(Importer Export License)、检验检疫(Inspection and Quarantine)等机构。它们的主要职责是：执行国家有关进出口和其他方面的法律法规，并在实施过程中控制进出口货物的流向；征收进出口货物关税和有关费用；统计进出口数据；对货物进行检查并核实单证、查禁走私以及违反知识产权的行为。进出口业务是一国对外交往的“急先锋”，也是国家间关系的晴雨表。进出口

商随时了解本国政府的新政策、新趋势、政府打算鼓励和支持的行业，既符合本企业的利益也便于政府的管理，同时，进出口商还肩负着帮助政府调整战略、政策、措施的责任。

8) 代理人

我国外贸体制是一种特殊的体制，由专业外贸公司垄断外贸长达 40 年，直到 20 世纪 90 年代提出专业外贸公司向代理人制度的转变。在这个转变过程中，出现的失败和成功都不可能在任何一本书中找到解释。在贸易过程中，商人本身就是一个代理人，又通过各部门的代理人与该部门发生业务关系，代理人的增加，一方面增加了交易成本，一方面则减少了参加者的风险。

**【运作实例 3-1】**

大使馆和领事馆的区别

领事馆是一国驻在他国某个城市的领事代表机关的总称，有总领事馆、领事馆、副领事馆等，负责管理当地本国侨民和其他领事事务。领事是一国根据协议派驻他国某城市或某地区的代表。级别一般有总领事、领事、副领事和领事代理人。派驻的是总领事，该领事馆就是总领事馆.

大使馆(Embassy)是一国在建交国首都派驻的常设外交代表机关。领事馆(Consulate)是一国政府派驻对方国家某个城市并在一定区域执行领事职务的政府代表机关。两个国家断交，一定会撤销大使馆，但不一定撤销领事馆。

大使馆代表整个国家的利益，全面负责两国关系，馆长是大使，由国家元首任命并作为国家元首的代表履行职责。大使馆的首要职责是代表派遣国，促进两国的政治关系，其次是促进经济、文化、教育、科技等方面的关系，使馆同时具有领事职能。促进两国关系和人民间的往来是领事馆的重要职责，但其最主要的职责是领事工作，比如：维护本国公民和法人的合法权益，向本国公民颁发或延期护照、向外国公民颁发签证。

大使馆的职责范围遍及驻在国各个地区，领事馆只负责所辖地区。大使馆通常受政府和外交部门的直接领导，而领事馆通常接受外交部门和所在国大使馆的双重领导。

许多国家在多数国家只设大使馆，不设领事馆。设不设领事馆、设哪个级别的领事馆，主要看侨民和领事业务的多少以及所在地区的重要性，并依照对等原则进行。如中国在美国设有大使馆和 5 个总领事馆，负责各自辖区内的领事业务。在个别小国，外国只设领事馆和派驻领事官员。目前，中国在 166 个建交国设有 157 个大使馆、60 多个(总)领事馆。

资料来源：http://companyname.51luck.com.cn/Article/HTML/902.html

### 3.1.2 国际贸易中当事人双方所关注的问题

从贸易中获利是当事人双方的共同目的，因此在贸易中双方必须通力合作才能使这个目的得以实现。从根本上说，当事人双方不论在国内交易还是在国际交易中，所关心的事情都是一样的，即买方希望得到所订购并且已付款的货物，卖方希望在货物发运以后立即收回货款。但由于买卖各方处在交易中的两端，因此他们有着不同的关注点。

1. 买方所关注的问题

1) 保证到货以及到货时效、数量

买方关心的最基本问题就是他肯定能得到所订购的货物，如果买方在订购货物时已预



付了货款，但货物永远也到不了怎么办？买方还希望确保他订购的货物能及时装运并按时到达，如果为圣诞节准备的商品推迟到 12 月中旬才到达港口，由于货物到达太晚而使买方错过了销售旺季怎么办？或是由于零部件没有按时到达，致使生产线不能正常运转怎么办？买方可不希望订购的是 1 000 吨货而实际只收到了 850 吨。

2) 货物的品质与状况

买方总是希望收到“质优”的货物，但如果买方订购的是一级品而收到的货物却是残次品该怎么办？又由谁来裁定“质优”、“不合格”呢？并且买方还要关心商品到达时能否处于完好状态(可以使用或能够销售)。如果货物运到时已经毁损因而无法使用或销售怎么办？如果因冷藏运输装置失灵而致使易腐烂的货物在运输途中变质又该如何？

3) 运输费用

买方非常关心运输费用和运输条件的详细情况，尤其是在买卖双方相距遥远，货物损失的风险又很大的情形下。由哪方承担运输费用？如果是由买方承担运输责任，那么具体的地点在哪里？是在卖方工厂门口，还是出口装运港或进口目的港？要知道在跨国交易中，商品在售出后从卖方的仓库运至买方仓库可能要历时数月之久，其运输费用可能很高，特别是那种笨重的、体积庞大的、易腐坏的货物，或者是需要特殊处理的高风险货物的运输更是如此；因为运输费用在商品的售价里所占的比例会很高。

4) 保险

买方也很关心保险费用以及保险的详情，特别是合同条款明确由买方负担自卖方仓库或卖方国家的装货港起算的保险费用。另外，买方也关注货物在运输途中的保险费用。那些笨重的、体积庞大的、易腐坏的货物，或者有特殊要求的高风险货物的保险费用也很高。

5) 支付的安全性与费用

在大多数情况下，买方总是希望支付货款的时间越晚越好，特别是当买方没有足够的流动资金买断货物，或是买方没有成功地将货物售出时；在交易中买方都倾向于获得宽松的、长期的、低息或无息的商业信用或银行信用；此外，国际货物销售合同中会规定使用某种货币进行支付，但如果规定的货币在合同订立日到支付日期间升值，将会使买方购买商品所需支出的费用增加，而这种情况在国内贸易中是不会发生的。

2. 卖方所关注的问题

1) 付款的确定性

卖方关心的首要问题是他收回所售货物款项的确定性，特别是当卖方发运了货物而永远得不到付款怎么办？

2) 交货数量以及货物状况

卖方希望他发运的货物与对方收到的相等，如果卖方发运了 1 000 件商品而买方却声称仅收到 888 件该怎么办？一定要卖方来补齐这个差额吗？卖方还希望确保货物运达时状况良好(即买方可以使用或能够转售)，如果运达的货物损坏了或由于冷冻装置失灵而使易腐烂的货物在运输途中变质怎么办？如果买方声称他因运到的货物不能使用或再销售给他人而拒绝支付货款怎么办？

3) 运输费用与风险

卖方非常关心运输费用和运输详情，特别是合同条款规定由卖方负责将货物运至买方

仓库或买方国家港口的运输时，如果货物在运输途中丢失或损坏怎么办？如果货物在公海上被海盗抢走了怎么办？如果交易的货物是易腐烂的，卖方更要担心如果他在没有得到预付货款或付款担保的情形下就发货，买方知道货物如果不及时提取就会腐坏变质，便以此扣住货物作抵押，要求降低货物售价，这时又该怎么办？

4) 保险

货物在运输途中的保险费用也是卖方关心的问题，特别是合同条款规定由卖方负责保险直至买方收到货物或到达目的港为止时。如果货物在保险公司承保责任以外出了问题怎么办？

5) 货币风险

如果合同中规定的货币在合同签订日和付款日之间贬值，这将减少卖方出售商品所获得的收益。

6) 结算风险与费用

当卖方是商品的制造商时，他已经为出口商品的制造垫付了产品的开发、原材料、零部件、劳动力以及其他费用，所以卖方当然希望买方预付货款，或是在他发货后立即就能得到买方的偿付；但是如果卖方的货物不太畅销，或是买方只能在获得信贷后才能购买货物，而且在卖方发货后还需要 60 天对方才能付款，这中间出现风险怎么办？由谁来支付融资费用？



## 3.2 国际货物销售合同

合同在社会生活中占有重要的地位。从广义上讲，合同是一种表明双方或是多方关系的简单约定。商业合同，简单地说就是一个由双方或多方签订的，以贸易交换为目的的约定。

现代国际商务活动，本质上属于一种法律行为，而越来越多的从事国际货物买卖的双方开始认识到书面合同的意义，因为国际销售合同可以从法律上、技术上有效而正确地把合同双方的复杂关系、权利、义务，罗列成合同条款。在具体交易中，买卖双方在任何时候都应该认真检查合同中所包括的权利、义务和风险。

国际货物销售合同是国际货物贸易中最基本的合同，签订和履行国际货物销售合同必须遵循法律和国际贸易惯例。在国际货物贸易实务中，一旦签订国际货物销售合同，则所有的商务活动基本上就围绕着国际货物销售合同来进行。国际货物销售合同是一笔交易进行的、总的路线图，因此，学习国际货物贸易实务，有必要首先对国际货物销售合同的形式、结构、作用、内容及其法律意义有一定的认识。

### 3.2.1 国际货物销售合同概述

合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。与一个遥远而陌生的异国商人签订的贸易合同，比与来自同一国家或文化背景的商人签订的贸易合同，其意义更加重要，且一份国际货物销售合同的格式更为复杂。

在国际贸易中，签约双方通常是不见面的，而且他们处于不同的社会制度中，有着不同的价值观念，遵循着各自政府所制定的相差甚远的法律体系，这些因素通常会造成分歧。



因此，贸易合同的签订双方必须按照规范的条款和得体的书面形式来达成共识，同时相互约定。

1. 国际货物销售合同的概念、形式和作用

1) 国际货物销售合同的概念

国际货物销售合同(Contracts for International Sale of Goods)又称“国际货物买卖合同”，是合同的一种类型。它是指不同国家或地区之间的买卖双方就货物交易条件达成利益一致的结果，即卖方转移标的物的所有权属于买方；买方支付货物价款的合同。国际货物买卖正是以这种合同为中心进行的。我国的企业和其他经济组织与外国或地区企业或者个人之间(目前包括对我国港、澳、台地区的企业和个人)订立的销售合同均为国际货物销售合同，它适用于货物的进口和出口。

根据《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods，CISG)，以下简称《公约》的规定，国际货物销售合同有 3 个特点：①国际性，即国际货物销售合同是营业地处于不同国家的当事人之间订立的货物销售合同；②国际货物买卖的标的物为货物，其中有 6 项标的物(包括公债、股票等有价证券，为供私人、家属或家庭使用而进行的购买以及电力等)被排除在“货物”之外；③国际货物销售合同的性质是买卖，卖方要将货物的所有权转移给买方，而买方必须以货币支付货款。

依法成立的国际货物销售合同明确了买卖双方的权利和义务，是联系双方的纽带，对双方当事人具有相同的法律约束力，当事人都应履行合同约定的义务。倘若发生不属于不可抗力或其他免责范围内的不符合合同规定的行为或不行为，就构成违约，违约方就应赔偿对方因此而造成的损失。如违约方不赔偿或不按对方的实际损失进行赔偿，对方有权视不同情况采取合理措施以取得法律保护。所以，对外达成和履行销售合同不仅是一种商业行为，而且是一种与国外客户发生的法律行为，因此，对于国际货物销售合同，必须从法律角度予以严肃对待。

在国际商务中，国际货物销售合同是一种最重要的、最基本的涉外经济合同，国际货物销售合同是以逐笔成交、货币结算、单边进口或出口的方式与不同国家和地区的商人达成的货物销售合同。

国际贸易实务，一般的定义是指我国经济实体与外国的或地区的经济实体之间通过一种签约进行的商品买卖活动。因此，国际贸易是以合同为中心来进行的，不同国家的当事人之间订立的有关货物的进口或出口合同统称国际货物买卖合同，或称国际货物销售合同。我国在对外经济活动中与有关方订立的合同很多，例如运输合同、保险合同和银行协议等。但货物买卖合同却是一种最主要的、最基本的合同，这不仅是因为：在我国对外经济活动中，货物进出口是最主要的、基本的，而且在进出口贸易中，除通常的逐笔成交以货币结算的单边进口或出口货物(这种方式亦称逐笔售定贸易)方式外，还有经销、代理、寄售、投标、拍卖以及通过期货市场(商品交易所)进行购销等方式，随着加工、补偿业务的开展，方式更趋多样化。但是，通常的逐笔成交以货币结算的单边进口或出口的方式所占进出口贸易的比重，仍然是最大的，其他的方式，或以这种方式为基础，或是这种方式的发展。这种方式比较灵活简便，特别适合中小企业之间的交易。它属于国际贸易买卖合同的一种。

此外，国际货物买卖的当事人在进行一笔交易时，通常还需要与运输公司、保险公司、





银行等签订合同，并且在一般情况下，这些合同又是履行销售合同所必需的，是为履行销售合同服务的；而在其他情况下，虽然这些合同只是某一笔交易的组成部分，是辅助性的合同，但它们的内容是相互联系、彼此有机配合的，都要与货物销售合同条款的规定相一致。总之，国际货物销售合同是涉外经济合同中最基本的合同。

2) 国际货物销售合同的形式

从种类上分，可以将销售合同分为口头形式合同和书面形式合同。关于国际货物销售合同的形式，各国法律有不同的要求。目前，绝大多数国家法律上对货物销售合同基本上都采取所谓“不要式原则”，即不规定任何特定的合同形式，当事人不论是采用口头方式还是书面方式，或是以某种行为来订立合同，都被认为是合法和有效的。例如，《英国货物买卖法》规定，销售合同可以以书面方式、口头方式或部分书面、部分口头的方式订立，也可以由当事人以行为来表示订立合同的意愿。在德国法律中，不论货物买卖涉及的金额有多少，一般都不要求以特定的形式订立合同，只有土地的买卖才必须订立书面合同，而且要向土地管理部门登记才能生效。公约也规定，国际货物销售合同无需以书面订立或以书面形式来证明，在形式方面不受任何其他条件的限制，销售合同可以用包括人证在内的任何方式来证明。

我国于 1999 年 10 月 1 日起正式实施的新的《中华人民共和国合同法》(以下简称《合同法》)对国际货物销售合同的形式做出了与公约相同的规定，即在一般的国际货物买卖中，合同既可以以书面形式，也可以以口头形式或其他形式订立。这种规定与我国过去的《涉外经济合同法》中国际货物销售合同只能以书面形式订立的规定方法有了很大的差别，标志着在国际货物销售合同的形式方面，我国最终与国际惯例达成了一致。

尽管我国在《合同法》中已规定，在国际货物买卖中买卖双方可以以书面、口头或其他方式订立合同，但由于国际货物买卖具有经过环节多、过程复杂等基本特点，如果没有一份包括各项交易条件的综合书面合同，对买卖双方各自的权利和义务做出全面、清楚、具体的说明，会给合同的履行带来诸多不便；而且一旦买卖双方在交易中出现了需要提交仲裁或司法诉讼来解决的争议，便会在证明双方当事人之间确实存在合同关系方面出现困难。合同采取口头形式的优点是简便易行，缺点则在于发生纠纷时难以取证，不易分清责任，所以，对于不能即时清结的合同和标的数额较大的合同，为了保证交易的安全，一般不宜采用口头形式。

无论从法律角度上看还是从实际业务操作上看，买卖双方所订立的合同采取书面形式是非常重要的。本节所介绍的合同的形式与内容也主要针对书面形式。

书面形式是当事人以书面文字表达协议内容的方式订立合同时采取的合同形式，它的表现形态可以是合同书以及任何用文字记载当事人要约和承诺、权利和义务内容的文件。随着科学技术的发展及电子、电讯、数字技术的广泛应用，书面形式的范围日益广泛，如电报、电传、传真、备份和录像等。《合同法》规定，书面形式是合同书、信件以及数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表现所载内容的形式。

3) 国际货物销售合同的作用

在国际货物贸易中，书面合同的作用是非常重要的，主要表现在以下几个方面。

(1) 证据性。当事人通过书面文字将当事人的权利义务固定下来，在发生争议时，书



面合同是证明买卖双方之间存在合同关系最有效的方法，可以作为强制执行的依据。

(2) 合同履行的依据。国际货物买卖涉及的面较广，履行合同的过程也很复杂，经过的中间环节较多，如果不用文字明确规定，“口说无凭”，会加大正确履行合同的难度；而交易双方若以书面形式签订合同，既可明确双方的权利和义务，又可为合同的顺利履行提供依据和保障。

(3) 加强双方当事人的责任感。书面形式是一种较正规的形式，有告诫、提醒当事人行使权利、履行义务的作用，有助于增强当事人的责任感。

(4) 公开性。相对于口头销售合同，书面销售合同更容易使第三人了解合同权利义务的存在，相关人可以检查合同对自己利益的影响；也使得合同管理机关、税务机关便于检查、监督，以保证正常的合同秩序。

(5) 合同生效的条件。在进出口业务中，有时买卖双方约定以书面合同的最终签署作为合同生效的条件。在此之前，即使双方对各项成交条件全部协商一致，而书面合同未签字生效，在法律上仍不能视其为有效合同。另外，凡需经政府机构审核批准的合同，也必须是正式的书面合同。此类合同生效的时间是授权机构批准之日，而不是双方当事人签署合同的日期。

2. 国际货物销售合同的内容和种类

1) 国际货物销售合同的内容

国际货物销售合同的内容一般包括三部分：约首、正文和约尾。

(1) 约首。约首是合同的序言部分，一般包括合同名称、编号、合同签订的时间和地点、双方当事人的全称和地址、通信方式、买卖双方订立合同的意愿和执行合同的保证词句等。这些内容直接关系到合同的效力、当事人的资信、法律适用及法律文书的传达、判决或裁决执行等一系列重要问题。例如，合同中注明了订立合同的时间和地点，在法律上即表明：①除非合同适用法律或合同对生效时间另有不同的规定，否则应以该日期为合同生效的日期；②如果合同中对该合同适用的法律没有做出明确规定，则在发生法律冲突时，应按照国际私法的法律冲突规则处理，关于合同的有效性的问题，一般应由合同成立地的法律解决。

(2) 正文。正文是合同的主体，它详细列明各项交易条件。在这些条件中，通常分为两部分，一部分为主要交易条件(Terms and Conditions)，另一部分为一般交易条件(General Conditions)，又称为标准条款。

主要交易条件和一般交易条件在法律上存在着不同的解释，在实务上存在着不同的理解。从法律上讲，主要交易条件是指重要的、带有根本性的合同条款，合同一方当事人一旦违反这些条款，另一方有权提出索赔并解除合同。多数国家的法律或判例认为，销售合同中的品质条款、数量条款、包装条款、装运条款等均被视为主要交易条件，而价格条款、支付条款等不被视为主要交易条件。而从实际业务上讲，主要交易条件是指买卖双方根据购买意图或销售意图逐项磋商而在书面合同中固定下来的条款，通常在发实盘中包括的条款均为主要交易条件，因此价格条款、支付条款等也被视为主要交易条件。

所谓一般交易条件或标准条款是指对于在该行业中任何一笔交易均可适用的条款，是当事人为了重复使用而预先拟订的，并在磋商交易时并未与对方协商的条款。通常在书面





的格式合同中已经印就了的条款，例如合同中的检验检疫条款、索赔条款、罚金条款、不可抗力条款、仲裁条款等。从法律上讲，一方当事人违反一般交易条件，受到损害的一方不可以主张解除合同，但可以提请索赔。由于一般交易条件是一方事先拟订的，因此，在实际操作上为了体现公平合理和诚心原则，提供一般交易条件的一方当事人在签订合同前有提示和说明的义务，应当提请对方注意免除或限制其责任的条款，并按照对方的要求予以说明；若提供一般交易条件的一方未尽到提示义务或拒绝说明，有的国家法律认为该条款不发生效力。双方若对一般交易条件的理解发生争议，应当做出不利于提供方的解释。假如一般交易条件的规定与主要交易条件的规定不一致时，应当以主要交易条件的规定为准。

① 标的物条款。标的物条款(Subject Matter Clause)又称为商品条款，主要订明货物名称、品质、规格、数量、包装等。

a. 货物的品质规格条款。货物的品质规格是指商品所具有的内在质量与外观形态。在国际贸易中，商品的品质首先应符合合同的要求，对于某些由国家制定了品质标准的商品，如某些食品、药物的进出口，其品质还必须符合有关国家的规定。品质条款的主要内容是品名、规格或牌名。合同中规定品质规格的方法有两种：凭样品的方法和凭文字与图样的方法。

在凭样品确定商品品质的合同中，无论是凭买方样品还是卖方根据买方样品所制图样成交，卖方都要承担交货品质必须与样品完全一致的责任。为避免发生争议，合同中应注明“品质与样品大致相同”。凭样品成交适用于从外观上即可确定商品品质的交易。凭文字与图样的买卖包括凭规格、等级或标准的买卖，凭说明书的买卖以及凭商标牌号或产地的买卖。如果表示商品质量的主要指标如大小、长短、粗细等可以标准化、规格化，则只需在合同中注明商品的等级标准、规格，不必凭样品成交。对于附有图样、说明书的合同，要注明图纸、说明书的法律效力。合同中仅以商标、牌号或产地表示商品品质的产品，只能是那些品质优良、稳定或具有特色、在国际市场上拥有良好声誉的产品。

b. 货物的数量条款。数量是指用一定的度量衡制度表示出的商品的重量、个数、长度、面积、容积等的量。数量条款的主要内容是交货数量、计量单位与计量方法。

制定数量条款时应注意明确计量单位和度量衡制度。如重量要写明是公吨、长吨(英吨)还是短吨(美吨)，毛重还是净重，长度是米还是英尺等。在数量方面，合同通常规定有“约数”，但对“约数”的解释容易发生争议，故应在合同中增订“溢短装条款”(More or Less Clause)，明确规定溢短装幅度，如“东北大豆500公吨、溢短装出”，同时规定溢短装的作价方法。

c. 货物的包装条款。包装是指为了有效地保护商品的数量完整和质量要求，把货物装进适当的容器中。

包装条款的主要内容有包装方式、规格、包装材料和运输标志。制定包装条款要明确包装的材料、造型和规格。除传统商品其包装已为买卖双方所知晓外，不应使用“适合海运包装”、“标准出口包装”等含义不清的词句。当由买方提供包装、包装或运输标志时，应在合同中注明买方提供的时间，以保证备货，及时出运及结汇等。要注意各国有关包装(包括喷头)的法律与禁忌，以及国际上对运输标志的惯常做法、要求及其变化。

② 价格条款。价格条款(Price Clause)规定了货物的单价和总价，计价货币等。通常用



国际通用的价格术语表达。价格是指每一计量单位的货值。价格条款的主要内容有：每一计量单位的价格金额、计价货币、指定交货地点、贸易术语与商品的作价方法等。

在国际货物买卖中，价格是个十分敏感的问题。在合同中定好价格条款应注意正确表示计价货币的名称，如“元”要写明日元、美元、港元还是人民币元。贸易术语的选择要和合同中的其他条款保持一致。例如 FOB、CIF、CFR 等贸易术语，不但代表了货物的价格构成，而且还确定了买卖双方责任、风险和费用的贸易术语不同，则价格不同，买卖双方承担的责任风险和费用不同。当双方发生争议时，法院通常先以双方选择的贸易术语来订合同的性质，然后确定双方的权利义务，因此，贸易术语选择应和合同内其他条款相一致。在美国及其他国家法院的判例中，都有因在 CIF 合同中包含了与 CIF 合同性质相抵触致使合同被宣判无效的情况。

在国际货物买卖中，货物的作价方法主要有以下几种。

a. 固定价格。短期交货合同采用固定价格的方法，即由买卖双方商定的在合同有效期内不得变更的价格。

b. 滑动价格。长期交货合同，如大型成套设备、机器的买卖，为防止国际市场价格变动带来的不利影响，可采用滑动价格，即买卖双方同意在合同中暂定一个价格，在交货时再根据行情及生产成本增减情况作相应的调整。

c. 后定价格。双方在合同中不规定商品的价格，只规定确定价格的时间和方法。如规定“以 2004 年 12 月 25 日伦敦商品交易所价格计价。”

d. 混合定价。对分批交货合同，可采用部分固定价格，部分滑动价格的方法。近期交货部分采用固定价格，远期交货部分按交货时行情或另行协议作价。为防止商品价格受汇率波动的影响，在合同中可以增订黄金或外汇保值条款，明确规定在计价货币币值发生变动时，价格应作相应调整。

③ 装运条款。装运条款(Transportation Clause)应根据价格条件，订明运输方式、装运地(港)与目的地(港)、装卸时间、装卸费用的计算和负担等内容。

装运是指把货物装上运输工具。在一般情况下，装运与交货是两个概念。但在 FOB、CIF 和 CIF 合同中，卖方只要按合同规定把货物装上船，取得提单就算履行了交货义务。提单签发的时间和地点即为交货的时间和地点。所以“装运”一词常被“交货”概念代替。装运条件也被称作交货条件。装运港和目的港是贸易术语和合同中不可缺少的部分，决定着买卖双方的责任、费用与风险的划分。所以要按不同贸易术语的要求注明装运港和目的港。合同中如定有选择港，则应定明增加的运费、附加费用应当由谁承担。为避免重名港口，应注明港口所处国家或地区。对于一次成交量大的合同，或装卸、运输条件差的港口，应在合同中订明“允许分批装运”或“允许转船”。

④ 保险条款。保险条款(Insurance Clause)应订明由哪方负责投保。如为卖方投保，具体订明险别和保险加成。保险条款的主要内容包括：确定投保人及支付保险费，投保险别和保险金额。

在国际货物买卖中，大部分是 FOB、CIF 和 CFR 合同，故保险责任与费用的分担由当事人选择的贸易术语决定。在 CFR 中，买方自行投保，自付费用；而在 CIF 合同中是由卖方替买方投保并把支付的保险费加在货价上，因此投保何种险别以及买方有何特殊要求都应在合同中定明，对于买方的特殊要求，卖方还要事先征得保险公司的同意，以免陷入被

动。卖方在替买方投保后应把保险单及时转让给买方。转让保险单的行为实质是转让风险的行为，买方日后可凭保险单向保险公司索赔。如果卖方不履行这一义务，则货物遭受损失的风险仍由卖方承担。此外，双方应在合同中定明所采用的保险条款名称。如是采用中国人民保险公司海洋运输货物保险条款，还是伦敦保险业协会的协会货物条款以及其制定或修订日期、投保险别，保险费率等。

⑤ 支付条款。支付条款(Payment Clause)应订明付款时间、付款方式、付款所使用的货币或票据。支付条款的主要内容包括支付手段、支付方式、支付时间和地点。

a. 支付手段。支付手段有货币和汇票，主要是汇票。在国际货物买卖中，汇票是出口方(卖方)向进口方(买方)开立的。要求买方在一定时间内向卖方无条件支付一定金额的书面命令。

b. 支付方式。支付方式可分为两类三种：一类是双方不由银行提供信用，但通过银行代为办理，如直接付款和托收；另一类是在银行提供信用，从银行得到信用保证和资金周转的便利，如信用证。

无论采用以上哪种方式，都应考虑交易地区的贸易法令和习惯。

c. 交付时间与地点。支付时间不但涉及利息问题，而且对买卖双方尽快实现各自的利益有重大关系。通常接交货(交单)与付款先后，可分为预付款、即期付款与延期付款。预付款是在交货或交单前即支付部分或全部货款；即期付款是在交货或交单时付款；延期付款是在交货或交单后的规定时间内付款或分期付款。付款人或其指定银行所在地即为付款地点。

⑥ 商检条款。商检条款(Inspection Clause)应订明进出口货物检验的时间、地点、方法和标准，以及检验机构。声明商检机构签发的品质证明和数量证明是结算货款的重要依据，并在商检条款中写明以买方或卖方的商检证书为最后依据。订约时最好争取以我方的商检证书为准。

⑦ 免责条款。免责条款(Exemption Clause)又称不可抗力条款(Force Majeure Clause)。为避免日后发生不必要的纠纷，合同中应订明不可抗力的范围及后果的处理。不可抗力条款可分为概括式、列举式或综合式(同时采用概括和列举方式)。我国目前进出口合同的不可抗力条款大多采用后一种方式。

⑧ 索赔条款(Claim Clause)。在国际贸易中经常发生货物的品质、规格、数量、重量、包装、运输、保险与合同规定不符的情况，从而导致索赔和理赔的问题。因此合同中应订明索赔的依据、期限、赔偿方法和金额等。

⑨ 法律适用条款。法律适用条款(Applicable Law Clause)又称准据法条款。根据国际私法通行的“意思自治”原则(Autonomy of Will)，合同双方当事人可以选择合同所适用的法律。我国对外贸易企业在拟订合同时，多采用中国法律。

⑩ 仲裁条款。仲裁条款(Arbitration Clause)规定仲裁地点、机构、仲裁程序、裁决的效力以及仲裁费用等方面内容。一般来说裁决是一次性的、终局的，对双方都有约束力，订有仲裁协议的双方，不得向法院起诉。但在下列情况下，裁决可由法院宣布无效：双方没有达成仲裁协议；不属于提交仲裁的事项；仲裁庭组成不当；仲裁员无资格；仲裁员行为不当；裁决做出后发现了新的事实和证据；裁决是根据伪证做出的等。



以上条款只是国际货物买卖合同的基本内容，条款的多寡繁简，当事人可根据货物的性质，交易量的大小等因素自由协商而定。

(3) 约尾。约尾是合同的最后一部分，主要载明合同使用的文字及其效力、合同正本份数、副本效力、买卖双方的签字、订约的时间和地点等项内容。有的国家对签字人还要求必须是法定代表人，这在签约时应注意，以免合同无效。

除上述合同的 3 个部分外，合同的附件(Appendix)也是合同不可分割的部分，与合同正文具有同等法律效力，这一点须在合同的有关条文中明确规定，否则就不具备构成合同附件的内容。

2) 国际货物销售合同的种类

在国际货物业务中，书面合同一般采用的是合同(Contract)、确认书(Confirmation)、协议(Agreement)、备忘录(Memorandum)等多种形式，有时订购单和委托订单也可作为书面合同使用，在我国进出口业务中，主要采用合同和销售确认书两种形式。

(1) 合同(销售合同和购货合同)。在进出口业务中，我国外贸企业所采用的书面合同的形式主要是合同，其中包括销售合同(Sales Contract)和购货合同(Purchase Contract)。

在进出口业务中，我国外贸企业普遍采用的合同可分为格式化合同和非格式化合同(逐笔交易、逐条条款磋商的合同)。

① 格式化销售合同。由于国际上及国内对销售合同的格式没有特殊的规定和限制，我国一些出口企业大都有自己印就的固定格式的销售合同。业务成交时，由业务人员按照双方谈定的交易条件逐项填写即可，这样既简单又快捷。

虽然合同的形式各异，但各进出口公司的格式化合同一般都印有明确完整的交易条件。经买卖双方签订的这份合同，是法律上的有效文件，对双方都具有法律约束力。格式化合同多用于一般货物的出口，相对而言数量与金额比较小。

② 非格式化合同。所谓非格式化合同就是并无事先印就的固定格式，条款由双方磋商达成一致后，逐条记录，经双方签署后形成的合同，它同样是有效的法律文件，对双方都有约束力。

这种非格式化合同主要用于大宗或履约比较复杂的机械设备等商品的出口。一般而言，由于品种繁多、性能复杂等原因，合同的交易条件也比较详细，在这种情况下，较为简单的格式化合同就难以满足要求，所以由交易双方磋商达成一致后逐条记录，最后形成一个完整的合同。这种逐笔交易的非格式化合同的交易条件因每一笔合同而异。

(2) 销售确认书。销售确认书有售货确认书(Sales Confirmation )和购货确认书(Purchase Confirmation)两种，也是一种格式化的合同，双方交易条件简单、明确、完整。这种合同形式适用于金额较小、批数较多的商品交易或在已订有代理、包销等长期协议的交易中普遍采用；还多用于客户多、订货多的交易会等场合，填写便利，有利于快速打印合同，促进成交。

(3) 协议。“协议”在法律上是合同的同义词。在实际业务中，货物销售合同很少使用货物销售协议的名称。书面合同如果冠以“协议’的名称，若其内容对双方的权利和义务都作了明确、具体的规定，它就与合同一样具有对买卖双方的约束力。

如果买卖双方所洽谈的交易比较复杂，如成套设备、生产线买卖等，经过一个时期的

谈判，商定了一部分条件，还有一部分条件等待磋商。在这种情况下，双方可以先签订一个“初步协议”，把双方已经商定的条件确定下来，其余条件 以后再谈，或先把大的原则确定下来，具体条件以后再协商。一般在这种协议中应订明“本协议属初步约定，对双方不具有法律约束力，正式合同有待进一步协商后签订”，或做出其他类似意义的声明，以明确该协议不属于正式有效的合同性质，以免引起误解。

在实际业务中，买卖双方就一般交易条件、经销方式和代理方式达成的协议，其内容是双方据以订立个别合同应该遵守的共同条件或原则，通常称为协议，这是具有法律效力的。

(4) 备忘录。备忘录有时也可作为书面合同，但在我国外贸业务中几乎不作为合同。如果买卖双方的交易条件明确和具体地在备忘录中作了规定，并经过双方签署，这种备忘录的性质是和合同一样的。

在贸易双方洽谈过程中，对某些事项达成一定程度的理解或谅解，作为以后交易或合作的依据而以备忘录形式确认下来，作为双方今后交易或合作的依据，或作为将来进一步磋商的参考。这种备忘录可冠以“理解备忘录”或“谅解备忘录”的名称，它在法律上具有约束力。

(5) 订单和委托订购单。订单是由进口商或实际用户拟制的货物订购单；委托订购单是指代理商或佣金商拟制的代客购买货物的订购单。

一般情况下，在出口业务中，总是由出口商于交易达成后，主动拟制销售合同和确认书一式两份，经签署后寄送外国客户，要求其签署后退回一份，以备存查。但是，国外客户也往往将他们拟制的订单或委托订单寄过来，要求卖方签署后退回一份。

这种磋商成交后寄来的订单或委托订购单，实际上是国外客户的订购合同或购货确认书。即使我方不予签退，也应该仔细审阅其内容是否有与磋商不一致的地方，并且分析情况进行处理。若涉及实质性条件更改，则应该向对方提出异议，以维护己方权益。

另外，国外客户还有不经过双方贸易磋商径自寄来的订单或委托订购单。这类订单的内容相当于发盘或发盘邀请，出口商应认真研究其内容与性质后决定是否与其交易，并及时给对方以答复。

### 3.2.2 达成和履行国际货物买卖合同必须符合法律规范

国际货物买卖合同与其他经济合同一样，体现了当事人之间的经济关系。经济合同是商品经济的产物，随着商品经济的发展而不断地充实完善，并运用法律成为调整经济关系的手段，使经济关系纳入法律规范。凡是符合法律规范的合同可得到法律的承认，合同当事人的权利受到法律的保护，义务受到法律的监督和约束。这也完全符合国际贸易实际，因为国际贸易是从事跨国贸易，它必然涉及输出国的法律、输入国政策及国际商法与国际惯例。国际贸易中的市场准入是指东道国允许外国厂商参与该国市场的程度，国际贸易只有纳入法律规范才能正常进行。

国际货物销售合同适用的法律规范，概括起来有两大类见表 3-1。



**表 3-1　国际货物销售合同适用的法律**

| 种　　类 | | 具体内容 |
|---|---|---|
| 国内法规范 | | 《中华人民共和国合同法》 |
| 国际法规范 | 国际条约 | 《联合国国际货物销售合同公约》 |
| | 国际贸易惯例 | 《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》、《跟单托收统一规则》、《汉堡规则》、《联合运输单证统一规则》、《UCP500 关于电子交单的附则》(eUCP1.0 版) |

1. 国内法规范

国内法是指一个国家制定并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际贸易的当事人都必须遵守各自所在国的国内法。由于不同国家法律的立法原则，司法程序以及对权利和义务的界定往往有所不同，因而一旦发生争议提请司法裁决时，就需要明确以何国法律为裁决的依据。中国《合同法》规定："合同当事人可以选择处理合同争议所适用的法律。当事人没有选择的，适用与合同有最密切联系的国家的法律。"在实践中，前一种方式即双方订立仲裁协议明确适用指定仲裁机构所在地的法律。后一种情况，多以签订合同所在地的法律为准，也可能以实际履行合同所在地的法律为准。当双方法律利益冲突时，有一定的不确定性。由于国际间并不存在一个公认的法律制度和被广泛接受的法律机构，因而国内法是规范商业行为和解决争议的主要依据，从事对外贸易的人员，必须对贸易对象国家的法律有足够的了解。

国内法规范主要指合同法：我国在建国后，特别是自党的十一届三中全会以来，根据改革开放不断深入发展的需要，也逐步形成了一套比较明确、完整的有关买卖合同的法律概念、原则和程序，通过"条例"规定等形式发布或在企业内部贯彻执行。1982 年 12 月 13 日五届人大四次会议通过的《中华人民共和国经济合同法》，首次明确规定了涉外经济合同参照该法原则和国际惯例办理后，1985 年 3 月 16 日六届人大常务委员会第十次会议又通过并正式颁布了《中华人民共和国涉外经济合同法》，从而使有关对外货物买卖合同的法律概念、原则和程序更加明确和具体。所以，对外达成货物买卖合同，不仅是一种经济行为，而且是一种与国外客户之间双方的法律行为。为了与国际接轨，1999 年 3 月 15 日，九届人大二次会议通过《中华人民共和国合同法》于 1999 年 10 月正式实施。

**【运作实例 3.2】**

最高人民法院关于适用《中华人民共和国合同法》若干问题的解释(一)

法释〔一九九九〕十九号　一九九九年十二月一日

最高人民法院审判委员会第一千零九十次会议通过

最高人民法院公告

最高人民法院关于适用《中华人民共和国合同法》若干问题的解释(一)已于 1999 年 12 月 1 日由最高人民法院审判委员会第 1 090 次会议通过，现予公布，自 1999 年 12 月 29 日起施行。

一九九九年十二月十九日

为了正确审理合同纠纷案件，根据《中华人民共和国合同法》(以下简称合同法)的规定，对人民法





院适用合同法的有关问题做出如下解释。

一、法律适用范围

**第一条** 合同法实施以后成立的合同发生纠纷起诉到人民法院的，适用合同法的规定；合同法实施以前成立的合同发生纠纷起诉到人民法院的，除本解释另有规定的以外，适用当时的法律规定，当时没有法律规定的，可以适用合同法的有关规定。

**第二条** 合同成立于合同法实施之前，但合同约定的履行期限跨越合同法实施之日或者履行期限在合同法实施之后，因履行合同发生的纠纷，适用合同法第四章的有关规定。

**第三条** 人民法院确认合同效力时，对合同法实施以前成立的合同，适用当时的法律合同无效而适用合同法合同有效的，则适用合同法。

**第四条** 合同法实施以后，人民法院确认合同无效，应当以全国人大及其常委会制定的法律和国务院制定的行政法规为依据，不得以地方性法规、行政规章为依据。

**第五条** 人民法院对合同法实施以前已经做出终审裁决的案件进行再审，不适用合同法。

资料来源：http://www.law-lib.com.

1) 国际货物销售合同的基本原则

在国际货物贸易中，订立国际货物销售合同必须符合下列基本原则。

(1) 订立国际货物销售合同应当依据法律的规定。依法订立合同有两层含义：①在我国订立国际货物销售合同必须遵循中华人民共和国法律，不得损害中华人民共和国的社会公共利益，否则无效；②所订立合同应当符合当事人所在国参加的有关双边或多边的国际条约。

特别需要指出的是，《公约》是调整和规范国际货物买卖关系的一个重要的国际条约，我国为该《公约》的缔约国。我国的法律明确规定，中华人民共和国缔结或者参加的与合同有关的国际条约同中华人民共和国法律有不同规定的，适用该项国际条约的规定。因此，《公约》对实际业务影响很大。但是，我国在参加该《公约》时。对《公约》的规定提出了两项保留：①不同意扩大《公约》的运用范围。对中国企业来说，《公约》仅适用于《公约》缔约国的当事人之间订立的合同；②关于合同形式的保留。我国企业对外订立、修改、协商终止合同应采用书面形式，包括信件、电报、电传。但是，1999 年 10 月 1 日起生效的《合同法》中放弃了该项保留，从而确认了口头合同的效力。然而，由于出口合同本身比较复杂，兼之举证方面的困难，建议出口合同仍采用书面形式。

中国从 2001 年加入世界贸易组织后，各项法律、法规都在逐步与国际接轨。一般来讲，在法律适用上，凡是我国缔结或参加的有关国际条约除保留条款外，优先于我国的国内法。

(2) 订立国际货物销售合同应当依照平等互利、协商一致的原则。双方或多方当事人必须通过协商达成意思一致；合同当事人的责任应当平等，权利与义务也应当平等。在国际上，“诚实信用和公平交易”原则是订立合同的重要原则，各当事人不得通过合同对这一原则加以排除或限制。

(3) 禁止某些限制性的条款。签订国际货物销售合同不能订有约束第三方行为能力的条款，更不能有限制国家主权行为的冻结条款。例如，制定税种税率、实行外汇管制等均为国家主权行为。国家有权立法，合同当事人必须遵守国家法律，而无权在其合同中订立减免税条款、固定税率条款以及允许自由兑换外汇等条款。



2) 国际货物销售合同的适用法律

现代国际商务活动，本质上都属于一种法律行为，国际货物销售合同的签订和履行必须遵循法律和国际贸易惯例。而具体应遵循哪一个国家的法律、适用哪些国际惯例，这就给合同当事人提出了“法律适用”问题。

所谓“法律适用”(Governing Law)是指合同适用哪一个国家的法律，当事人的权利与义务应由哪一方国家的法律来确定，以及一旦合同产生纠纷，究竟以哪一个国家的法律作为判断是非和处理纠纷的依据。达成和履行国际货物销售合同，必须符合法律规范，才能受法律保护并受法律约束。但国际货物销售合同的当事人分别居于不同国家，而不同国家的有关法律规定又往往不相一致，一旦发生纠纷或争议，究竟按照哪方国家的法律作为判断是非或处理的依据就成为问题，这就是通常所称的“法律冲突”。为了解决这个问题，各国法律大多对适用哪国法律做了具体规定，可是各国的规定又不尽相同：有适用缔约地法律的，也有适用履约地法律的，较多国家的法律规定适用与合同有最密切联系的国家的法律或允许当事人选择合同适用的法律。正是因为国际货物销售合同的当事人处于不同的国家，因此，其法律适用问题比国内购销合同要复杂得多。

我国《合同法》对法律适用问题做了明确规定，我国企业与国外企业或自然人签订的国际货物销售合同应遵循如下规定(电子商务合同规定不在该《合同法》中)。

(1) 合同当事人可以选择处理合同争议所适用的法律。合同当事人所属国家的相关法律包括了双方当事人各自国内的法律及与合同相关国家的法律，如合同签约地所在国家法律。不同国家的法律差异较大，各国法律一般都对国际货物销售合同的法律适用原则做出具体规定。我国按照国际通行的法律与惯例在《合同法》第 126 条原则规定：“涉外经济合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定的除外。涉外经济合同的当事人没有选择的，适用与合同有密切联系的国家的法律。”

双方当事人在订立合同时，自主选择处理合同争议所适用的法律，这充分体现了“意思自治”的原则。选择处理意味着当事人可以选择我国法律，也可选择对方所在国法律或者双方同意的第三国法律或有关的国际条约、惯例，作为处理合同争议问题的依据。而何谓“与合同有密切联系的国家”，处理合同争议时则需视交易的具体情况由法院或仲裁机构确定。例如，一家设在上海的中国外贸公司与一家设在东京的日本企业在广交会上签订了一项销售合同，贸易条件是在上海港的船上交货，合同虽未规定处理争议所适用的法律，但由于该合同的缔约地(广州)和履行交货的地点(上海)均在中国，按一般的国际私法规则，可以认为与该合同有最密切联系的国家是中国，因此该合同应当适用中国的法律。也就是说，在一定情况下，国际货物销售合同应当符合合同选择的或根据国际私法规则适用的某一国家的国内法。

虽然合同双方当事人可以自主选择处理合同争议所适用的法律，但《合同法》第 126 条原则规定，中外合资经营企业合同。中外合作经营企业合同、中外合作勘探开发自然资源合同除外，这些合同只能适用中华人民共和国的法律。

(2) 我国法律未作规定的，可以适用国际贸易惯例。国际贸易惯例(International Trade Practice。)或称国际商业惯例(International Commercial Practice)，是指在国际交往中逐渐形成的一些较为明确、固定的贸易习惯和一般做法，其中包括成文的与不成文的原则、准则和规则。在实际业务中，可以采纳的国际惯例很多，有些惯例对合同的订立和履行有着十




分重要的影响。一般构成国际贸易惯例必须具备 3 个条件：①必须被一定范围内的人们一贯地、经常地、反复地采用；②内容必须明确、肯定；③必须在一定范围内众所周知、公认地具有普遍约束力。这些“规则”、“惯例”等往往对国际贸易中的某一方面内容做出规定，是国际贸易法的主要渊源之一。惯例与各国国内法和国际法的区别在于它不具有绝对的法律约束力，而是遵从当事人“意思自治”的原则。如果当事人在合同中明确规定不适用某项惯例，则该惯例对合同就不具有法律约束力。但是，若双方当事人在合同中采用了某项惯例来确定他们之间的权利与义务，或者某些惯例被纳入国内法，或者当事人在合同中未约定也未排除使用某项惯例，而法庭或仲裁庭引用了该惯例作为判决或裁决的依据，那么，这些惯例有普遍的约束力，不可选择。国际惯例的具体内容可由当事人在采用时加以补充或更改。

我国《民法通则》第 142 条明确规定：中华人民共和国法律、中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有具体规定，而涉及民事关系，可以适用国际惯例。

(3) 电子商务合同的法律规范问题。在国际货物贸易中，电子商务就是应用电子数据交换(Electronic Data Interchange，EDI)，将商业文件标准化，从而完成信息的瞬间传递和自动化处理。由于电子商务是借助于计算机间进行的信息传递，所以又称为“无纸贸易”。这种贸易形式对传统“纸面贸易”的国际贸易法律制度带来了巨大的冲击。

为解决电子商务发展所带来的种种法律问题，许多国际组织提出了电子商务立法的许多重大原则问题。近 40 个发达国家和发展中国家制定了本国的电子商务法(电子交易法、数字签名法等)，以促进本国电子商务的发展，将电子商务的发展纳入法制轨道。

联合国贸易法委员会在 1996 年起草制定并在联合国大会上通过的《电子商务示范法》(以下简称《示范法》)，成为当今影响世界最广泛的国际电子商务法律框架。该《示范法》总则的内容集中围绕数据电文的法律效力展开，就数据电文的概念、法律效力、发送与接受及其归属等问题作了基本规定。通过这些规定，《示范法》中所确立的电子商务法律制度的基本原则组成了电子商务法律制度的基石，也成为各国电子商务立法的核心内容，并不断得到各国的补充与完善。

示范法对合同的订立和有效性做出如下规定：就合同的订立而言，除非合同当事人各方另有协议，一项要约以及对要约的承诺均可通过数据电文的手段表示。如使用了一项数据电文来订立合同，则不得以仅仅使用了数据电文为理由而否定该合同的有效性或可执行性。据此规定并结合以上关于数据电文符合法律上采用书面的要求，可以认为，通过数据电文交换而订立的合同，符合法律上所要求的书面合同性质。

此外，联合国贸易法委员会于 2000 年在《示范法》的基础上又制定了《电子签字统一规则》，对使用电子签名进行规范。

到目前为止，欧盟、美国、日本、澳大利亚、新加坡、韩国、马来西亚等国家和地区分别通过了关于数字签名、电子交易的法律法规。

近年来，我国电子商务的立法工作取得重大进展。中国香港于 2000 年 1 月 1 日通过了《电子交易条例》、中国台湾于 2001 年 11 月出台了《电子签章法》。广东省于 2002 年 12 月 6 日通过了《广东省电子交易条例》。1999 年实施的《合同法》，对与电子商务有关的关于数据电文作为合同书面形式的确认、数据电文的到达时间和生效时间以及数据电文订立的合同的成立地等作了相应规定。2000 年 9 月 20 日中国国务院颁布的《中华人民共和



国电信条例》和《互联网信息服务管理办法》，成为中国政府下一个阶段管理信息产业、应对国际竞争和处理信息安全问题的基础框架政策。

我国电子商务的立法工作目前还处于一个探索和实验的研究阶段，当今国际上公认的电子商务立法的一些主要原则，如政府对贸易的干预应是有节制的、透明的、前后一致的、可预测的；应致力于创造公平有序的竞争环境；建立用户和消费者的信任；建立数字化市场；充分发挥企业自律和市场推动的作用等，在我国已出台的电子商务相关法规中初步得到了体现，也成为我国今后电子商务立法和结合 WTO 相关规则修订法律时的主要参考。

2. 国际贸易的国际法规范

1) 国际条约与协定必须遵守原则

国际条约是各国缔结的有关国际商业和贸易的国际公约或条约。国家通过缔结或参加国际双边或多边条约，承认某些国际法准则，是国际法的主要来源。如果这些条约和公约被各国批准和接受，各缔约国的企业必须遵守，即国际法上的“条约必须遵守原则”。

关于国际贸易的国际公约，主要有：①“联合国国际货物销售合同公约”，该公约于 1988 年 1 月 1 日开始生效，对缔约国企业的国际货物买卖行为，作了详尽的规定，是我国对外贸易中最重要的一项国际条约。我国在核准该公约时，提出了两项重要的保留：其一，我国不同意扩大该公约的适用范围，只认为公约适用于营业地分处不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同；其二，我国坚持认为，订立、更改或终止国际货物买卖合同必须采取书面形式，公约对合同形式不受限制的规定对中国不适用；②“海牙规则”(1924 年)，“维斯比规则”(1968 年)，“汉堡规则”(1978 年)，以上均为调整国际海上货物运输关系的公约；③“联合国国际货物多式联运公约”(1980 年)；④“关于承认与执行外国仲裁裁决的公约”(纽约公约)(1958 年)。在法律的适用上，国际法优先于国内法。我国与许多国家签订了关于国际贸易的双边条约，主要类型有通商航海条约、贸易协定、商品协定、自限协定等。

首先是主权国家间的双边经济协定。双边经济协定作为单边国内法规的补充，是国际经济制度中不可缺少的组成部分。由于双边经济协定针对性比较强，而且达成这种协定的成本较低，因此，双边经济协定在协调双边经济关系上发挥着重大的作用，是国际经济关系制度化的重要表现之一。世界上主权国家间的双边经济协定为数众多，至 1997 年底仅在直接投资领域就有 169 个国家之间签订了 1 513 个双边协定。根据涉及的不同领域，双边经济协定可分为：①有关贸易的双边协定，主要涉及关税互惠、贸易摩擦的解决、市场准入、便利航运等方面；②有关直接投资的双边协定，主要涉及外资的进入、外资的待遇(如国民待遇、最惠国待遇)、外资的保护、争端的解决等问题；③有关金融的双边协定，主要涉及双边汇率安排、外汇市场的联合干预、银行机构的互设、资金的援助等方面；④其他相关领域的双边协定，主要涉及双边技术合作、资源的共同开发与利用、边境和海关的管理等方面。双边经济协定虽然在协调两国经济关系上发挥着灵活、务实的作用，但其效力范围却仅限于协议国双方之间。

其次是区域性组织的多边经济协议。进入 20 世纪 90 年代后，区域性经济组织不断增加，据英国《经济学家》杂志公布的统计数字，从 1948 年到 1994 年，世界上先后出现过 109 个区域性经济组织，其中 2/3 是 20 世纪 90 年代后成立的。区域性组织的多边经济协议





对国际经济关系的规范起着不可忽视的作用，以致越来越成为国际经济制度的一个非常重要的组成部分。区域性组织的多边经济协议大致可以分为两类：一类是区域经济集团内部在贸易、投资、金融诸领域达成的协议，目前最重要的有根据 1993 年《马斯特里赫特条约》以及 1997 年《阿姆斯特丹条约》成立的欧洲经济货币联盟在贸易、投资、金融诸领域形成的法律性制度；根据 1993 年《北美自由贸易协议》成立的北美自由贸易区在贸易、投资领域达成的多边协议；亚太经合组织达成的《贸易和投资宣言》、《茂物宣言》、《马尼拉行动计划》等对成员国在贸易、投资领域的制度安排。另一类是区域性经济组织仅在某一经济问题上达成的协议，如伊斯兰会议组织国家在投资问题上签订的《关于促进、保护投资和对投资进行担保的政府间协定》、欧佩克组织国家在石油输出问题上达成的《欧佩克协议》等。区域性组织的多边经济协议的效力范围仅限于区域组织内部，由于组织内不同成员的经济发展水平不同，其制度安排具有过渡性和协调性的特点，因此，区域性组织的多边经济协议的约束力一般较弱。

最后，全球性组织的多边经济协议。全球性组织的多边经济协议主要是在联合国、世界银行、国际货币基金组织和世界贸易组织等全球性组织内部达成的，它们对国际经济关系的正常发展影响极大。全球性组织的多边经济协议涉及国际经济关系的诸多领域，是一种全球性的经济制度安排，归纳起来可分为：①关于国际货物买卖方面的多边协议，如 1980 年联合国贸易法委员会制定的《国际货物买卖合同公约》、世界贸易组织制定的《补贴和反补贴措施》、《纺织和服装协议》、《国际奶制品协议》等；②关于国际货物运输方面的多边协议，如 1955 年的《海牙协定书》、1978 年的《汉堡规则》等；③关于国际货物运输保险方面的多边协议，如 1987 年联合国贸发会制定的《海上货物保险示范条款》、1982 年伦敦保险协会修订的《海上货物保险条款》等；④关于国际贸易支付方面的多边协议，如 1988 年联合国制定的《国际汇票与本票公约》和 1993 年国际商会制定的《跟单信用证统一惯例》；⑤关于国际投资的多边协议，如 1980 年联合国通过的有关直接投资的《关于管制限制性商业惯例的公平原则与规则的多边协议》、世界银行于 1992 年制定的《关于直接投资待遇的指导原则》以及世界贸易组织制定的《关于与贸易有关的投资措施协议》等；⑥关于国际知识产权的多边协议，如 1996 年世界知识产权组织制定的《世界知识产权组织版权条约》等；⑦关于国际金融协议的多边条约，如巴塞尔委员会关于银行监督与管理的《巴塞尔协议》等；⑧关于国际经济争端解决(民商事诉讼与商事仲裁)方面的多边协议，如世界贸易组织于 1994 年制定的《关于争端解决的规则与程序的谅解》等。虽然全球性组织的多边经济协议涉及国际经济关系各个领域，但由于参加国多样性的存在以及参加国经济发展水平的差异，这些制度安排中有一部分或是示范性的，或是自愿参加的，或是不可强制执行的，其约束力在目前仍然较弱。

2) 国际惯例的制约原则

国际经济法的发展为国际经济贸易关系制度化、法制化的产生和发展提供了实质保障。国际经济法作为一种法律制度安排，随着各国经济联系的加深而不断完善和发展。各种国际经济法规和商业惯例日益得到世界各国的普遍认同和接受，国际经济法规和商业惯例不仅协调各国法律制度之间的差异和冲突，更重要的是协调各国政府对国际经济关系的管理，建立一种稳定的、具有约束力的法律制度体系。由于国际经济法规和商业惯例是不同国家在法律制度相互依存、相互促进、相互包容、相互融合的事实产生了对法律文化相互认同



的基础上形成的，所以，这种法律制度安排得到广泛接受，具有较强的约束力。在国际经济关系的制度安排中，国际经济法规和商业惯例属于一种“硬”制度的范畴，因而对国际经济关系制度化的产生和发展提供了有力的实质保障。

国际贸易惯例简称国际惯例。根据《国际法院规约》的规定，所谓国际惯例是指“作为通例(General Practice)的证明而经接受为法律者”。按此解释，构成国际惯例应当具备两个条件：一是经长期、普遍的实践而已形成通例；二是经接受而发生法律效力的。国际惯例有国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》2010 年修订本、《跟单信用证统一惯例》2007 年修订本等。

国际惯例不是法律，不具有法律的普遍约束力，但是，许多国家法律也规定，一旦当事人在合同中采用了某项惯例，它对合同的当事人就具有约束力。有些国家的法律还规定，法院有权按照有关的国际惯例来解释各方当事人的合同和行为。改革开放后的中国十分重视国际惯例。我国《涉外经济合同法》第五条规定：在处理涉外经济合同的问题时，我国法律“未作规定的，可以适用国际惯例”。

国际惯例的效力如下：

(1) 在当事人之间，如果事前约定按某个国际惯例办理，那么在双方的合同或协议中必须加以明文规定。例如，在海外开来的信用证中已注明：“除本信用证另有规定外，本信用证按国际商会《跟单信用证统一惯例》(600)办理”。如果受益人对此条文未提出反对，那么这张信用证的各方当事人都必须受其制约。

(2) 当事人之间事先没有上述的约定，事后双方却发生纠纷，如按照双方所订的合同或协议，又不能从合同或协议的内容中推出解决该项纠纷的原则，在此情况下，如果该项纠纷提交诉讼或仲裁处理，那么法官或仲裁员在审理案件时，一般可以参照国际惯例做出判决或裁决。在该项判决或裁决中所援用的国际惯例，将对各方当事人产生法律的约束力。

(3) 某项国际惯例已被吸收进当事人所在国家的法律或者当事人所在国家参加的国际公约之中，或者某项国际惯例在双边或多边条约中反复出现，已成为人们公认的国际准则，那么这些惯例将具有强制力。当然，在这种情况下，这一部分惯例已改变了原来的性质，成为强制性的法律。

在国际贸易中通行的主要惯例均由国际商会制订，主要有以下几种。

(1)“国际贸易术语解释通则”(2000 年)。

(2)“跟单信用证统一惯例”(2007 年)。

(3)“托收统一规则”(1995 年)。

(4)“国际保付代理惯例规则”(1994 年国际保理商联合会颁布)。

(5)“见索即付保函统一规则”(1992 年)。

国际惯例是国际法的又一重要渊源。上述惯例在国际贸易中均得到普遍遵守，是从事国际贸易人员所必须熟知的重要内容。

**【运作实例 3.3】**

《国际商会》(ICC)

ICC 是国际商会的英文名称缩写，是为全球商业服务的组织，是世界上重要的民间经贸组织，成立于 1919 年，总部在巴黎。其宗旨是：在经济和法律领域里，以有效的行动促进国际贸易和投资的发展。





其工作方式为：制定国际经贸领域的规则、惯例并向全世界商界推广；与各国政府以及国际组织对话，以求创造一个有利于自由企业、自由贸易、自由竞争的国际环境；促进会员之间的经贸合作，并向全世界商界提供实际的服务等。

目前 ICC 在 83 个国家设有国家委员会，拥有来自 140 个国家和地区的 8000 多家会员公司和会员协会。这些会员多是各国和地区从事国际经贸活动的中坚企业和组织。

资料来源：国际商会网站(www.iccwbo.org).

## 3.3　从事国际货物贸易应注意的主要问题

**【运作实例 3.5】**

我国 A 公司向加拿大 B 公司以 CIF 术语出口一批货物，合同规定 4 月份装运。B 公司于 4 月 10 日开来不可撤销信用证。此证规定按《跟单信用证统一惯例》办理。证内规定：装运期不得晚于 4 月 15 日。此时我方已来不及办理租船订舱，于是立即要求 B 公司将装船期延至 5 月 15 日。随后 B 公司来电称：同意展延船期，有效期也顺延一个月。我 A 公司于 5 月 10 日装船，提单签发日 5 月 15 日，并于 5 月 14 日将全套符合信用证规定的单据交银行办理议付。试问：我国 A 公司能否顺利结汇？为什么？

在国际贸易中，国际货物买卖合同一旦依法有效成立，双方当事人必须各自履行合同规定的权利和义务。对出口贸易合同的签订和履行，有国际性的章程可循：如根据《联合国国际货物合同销售公约》的规定，卖方必须按合同和公约，交付货物，移交一切与货物有关的单据并转移货物所有权。制定和履行合同是一项极为严肃的工作，必须谨慎对待，因为任何一方违反了合同中的某一条款，违约方就要承担相应的经济责任和法律责任。与此同时，履行合同还是衡量企业资信状况的一个重要指标。如果依法订立了合同却不履约，势必带来信誉上的损失。此外，在履约过程中，还必须严格地贯彻我国的对外贸易方针政策，在平等互利的基础上，做到“重合同，守信用”，确保我国的对外贸易信誉。由此可见，严格制定和履行合同具有十分重要的意义。

### 3.3.1　从事国际货物贸易应具备的条件

国际货物贸易属于跨国界的交易，其市场环境、交易对象、交易条件、贸易做法以及所涉及的法律、惯例等方面的问题，都有别于国内贸易，因此会表现得更复杂和更困难。

1. 对外贸易与国内贸易的区别

与国内贸易比较，对外贸易毕竟是不同国家之间的贸易，这就使得对外贸易有一些独特之处。

1) 语言、法律、习俗等差异造成难度高

对外贸易的当事方往往在语言、法律和习俗等方面存在一定的差异，有些差异还很大，如同一种颜色或符号，在不同的国家甚至可能有相反的意思。特别是近年来，许多西方发达国家明显针对性地制定了一系列贸易保护主义法规。这样，在对外贸易的各个环节，都要比国内贸易技术性更强，难度更高。

2) 商业、运输以及政治风险大

(1) 对外贸易的当事方分处不同的国家(或地区)，彼此进行资信调查都比较困难，容易



给不法经营者造成诈骗的机会。

(2) 由于语言、法律、习俗等的差异，交易双方也容易产生异议，致使交易难以顺利进行。

(3) 由于世界上经济、政治发展的不稳定，商品的价格、货币的汇率、运输路途的遥远以及当事国的政治局势的变动等，都可能使当事方承担比国内贸易更大的风险。

3) 交易技术复杂，接洽不便

(1) 对外贸易虽然有一些一般贸易商所遵循的国际惯例，但不是国际条约，不具备法律的强制力和约束力，一旦交易双方就货物品质、规格、数量、交货期、包装、支付等问题发生异议，虽有交易合同和惯例，要取得圆满解决也并非易事。

(2) 交易双方相隔较远，当面洽商费用大，也未必都能很快谈成。

(3) 在对外贸易中，大量使用函电往来，一笔交易洽商往返几十封电报还未成交的，也不少见，虽有国际电话、电传、卫星通信，但费用很高。

(4) 竞争激烈，变化大。为了争夺国外市场，保护本国的生产和市场，许多国家都采用了关税和非关税壁垒来阻止外国商品进入本国市场。同时，又对本国出口商品从生产到出口采取包括资本输出、外汇倾销、出口补贴等支持措施。此外，还千方百计了解竞争对手的情况，力争冲破其他各国的进口限制，进入国外市场，并战胜竞争对手，扩大自有产品在国外市场的占有率。另外，对外贸易中的商品价格变化较快，新技术新产品层出不穷，这都使经济不发达和科技落后的国家在对外贸易中处于劣势。

2. 经营对外贸易必须具备的条件

与国内贸易相比，对外贸易有许多突出的特点，要真正做好是不容易的，这就要求在经营对外贸易时必须具备以下条件。

1) 要有远见卓识，能基本准确地预测有关形势的发展趋势

要有较丰富的经济理论知识，了解生产与贸易之间的相互关系，以及各国经济的历史、现状及发展前景；还要具备较高的世界政治、经济方面的知识，知道世界各国政治经济形势的变化动态，并基本准确地预测有关形势的发展趋势。

2) 要“重合同、守信用”，树立起良好的商业信誉和经营形象

除非确属合同中所订明的不可抗力所引起的意外突变外，应坚持履约。虽然，这样可能会使经营者受到一定的损失，但“重合同、守信用”所树立起的良好的商业信誉和经营形象却是无价之宝，从而有助于在今后的激烈竞争中，战胜对手，赢得客户，这也是经营者有远见卓识的具体表现。

3) 要有多方面的专门知识和技能

如国际贸易理论、国际金融、国际贸易法等专门知识以及对外贸易谈判和国际贸易单证、国际结算等操作技能。

4) 要有灵通的商业情报

由于政治、经济以及自然灾害等因素，国际市场变化多端。为了使决策正确而又及时，就必须有灵通的商业情报网，迅速准确地收集各种信息，并及时做出分析研究，提出有价值的结论，以便采取相应的措施。





5) 应有较雄厚的资金

国际贸易，多是大宗买卖，拥有雄厚的资金，才有利于及时采取措施、争取时机和良好的效益。此外，当今国际贸易中，有至少 1/3 实质上是跨国公司的内部贸易，这说明竞争对手或交易对手实力雄厚，若无相应的雄厚资金，便难以与之竞争，做成大生意，赚到大钱。另外，拥有雄厚资金也可较好地赢得客户，达成交易。

6) 应有完善的组织机构

对外贸易本身是一种复杂的商品交易活动，各种手续繁杂，牵涉面很广，只有组织严密、科学、完善，才能取得显著的经营效果，达到预期的目的。

3. 对外贸工作人员的要求

随着我国的进一步国际化，外向型经济人才越来越显得紧缺，主要是从事外贸工作的人员，有很多素质不高、能力不强的人滥竽充数。那么，做外贸都需要哪些专业知识和技能呢？主要有以下几方面：

(1) 知晓相关的外国语言。这是在对外贸易中从与外商洽谈起直至办理各种贸易单证的基础，也是系统研究各种有关对外贸易的国际惯例的基础。

(2) 掌握市场营销学知识。对外贸易商品品种繁多，对象各异，竞争又十分激烈，掌握了市场营销学知识，就能取得最好的效果。

(3) 熟悉本国对外贸易的法规章程。这就可以做到依法办事，既充分利用了本国政府对对外贸易所实行的各种鼓励措施，又能顺利地办好一系列相关手续。

(4) 了解对方国家关税壁垒与非关税壁垒措施。对此了解后，才能较好地确定相应对策，使产品较为顺利地进入对方市场。

(5) 了解国际金融有关知识。这样才能正确地选择计价货币，并采用相应的措施，防范汇率风险。同时，正确地选择结算方式，以保证出口收汇的安全、按时和如数收款。

(6) 应有涉外保险知识。明确可能的风险，进行相应的保险，懂得发生损失时的索赔，就可以防范不必要的损失。

(7) 懂得商品学知识。唯有这样，才能对有关商品的生产、收购、包装、储存、运输、推销等做出适当的安排。

(8) 要有相关的法律知识。迄今，国际上仍无共同的国际贸易法，各国商人所依据的是各国的商事法规，以及一些国际上通行的规约和惯例。

(9) 要有世界地理和运输知识。选择最适当的运输方式、最直接的运输路线、最低廉的运输费用。

(10) 要具备财会、统计学方面的知识，以寻求不断提高经济效益的方法。

### 3.3.2 从事国际货物贸易的主要注意事项

为了有效地开展国际货物贸易，凡从事此项业务的人员，都应注意如下 4 个方面。

1. 加强调查研究和克服盲目从事

在国际货物贸易中，每笔交易都要首先从调查研究入手，事前做好充分的准备。例如：



调查市场环境、供求关系、价格动态、生产技术条件、消费水平、购销渠道和贸易习惯做法，据以选择和确定目标市场；对客户的资信情况、经营范围和经营能力与经营作风等进行调查对比，据以选择交易对象；对出口货源情况调查摸底，做到心中有数，对进口商品进行货比三家，择优选购，据以制订对外洽商交易条件和成交价格的方案。在解决履约中的实际问题和贸易纠纷时，也同样要重视调查研究，首先弄清事实和分清责任，才能妥善加以处理。实践表明，凡重视调查研究，事前准备充分的，都能收到良好的效果；反之，忽视调查研究，盲目成交，往往上当受骗，蒙受经济损失，此类失败教训的案例，不胜枚举。

2. 在平等互利基础上实现双流

在对外洽商交易条件和订立合同过程中，由于交易双方为了实现各自的经营意图和追求各自的商业目标，往往会存在彼此间的矛盾和利害冲突。在此情况下，买卖双方都应本着求同存异的精神，千方百计化解矛盾，并争取在平等互利的基础上创造双赢的局面，这是国际贸易实践中行之有效的做法。经验表明，在对外洽商交易过程中，若一方或双方各自片面强调“我赢你输”，一味追求单方面取胜的做法，一般很难达成交易，并有可能导致洽谈失败而失去商机。即使这种做法偶然达到了目的，但由于不符合互惠互利的双赢原则，就有可能影响今后彼此贸易关系的持续发展。如果签约后，市场发生不利于对方的变化，则更易导致对方违约或毁约，从而引起贸易纠纷，使已成立的合同得不到实现。由此可见，这种只考虑眼前利益而不顾双赢的做法，缺乏长远观点和可持续发展的战略思想，无异于搞一锤子买卖，因而是不可取的。

3. 增强合同当事人的法律保护意识和法治观念

在我国对外货物贸易中，合同争议案件频繁发生的一个重要原因，就是由于合同当事人缺乏法律保护意识和法治观念，没有订好合同条款和依约行事。例如，引进技术设备和订购进口货物时，在对方技术尚未研制成功、设备也未试制生产或货源未落实的情况下，竟在合同支付条款中规定签约时预付部分或大部分货款，等到交货期到时，对方不能按期交货或无货可供，甚至逃之夭夭，一跑了事。有些出口合同，在并不了解外商资信的情况下，却在支付条款中规定货到若干天后汇付，结果有的长期拖欠货款，有的收到我方发货后连人都找不到，使我方蒙受钱、货两空的损失。还有些进出口合同，甚至连检验、索赔和仲裁条款都没有规定，如此等等，这说明有些当事人思想麻痹大意，缺乏法律保护意识。此外，有时合同订立后，市场发生了不利于合同当事人的变化，这本来是正常的贸易风险。但有些当事人却违反诚信原则，不按约定条件履行交货或付款义务，这是缺乏法治观念的表现。这种违约情况，交易双方都曾出现过。为了维护我国声誉和对外保持企业的良好形象，我们应引以为戒。上述事实表明，加强我国国际经贸人员的法律保护意识和法治观念教育，对改进合同条款、减少合同争议和提高进出口合同履约率，都有着很重要的现实意义。

4. 不断提高国际经贸人员素质

从我国进出口合同争议案件发生的情况来看，其中有些确系客观原因造成。但如果我





国国际经贸人员整体素质高，工作不失误，会做生意，则有些争议是完全可以避免的。通过案件反映出来的成功经验和失败教训，均与国际经贸人员的素质密切相关。凡整体素质高和经验丰富的国际经贸人员，在订立、履行合同和处理争议过程中，就得心应手，很少失误，并积累了许多行之有效的成功经验。反之，在一些我方败诉的案例中，往往是由于我方人员素质不高、经验不足或工作失误造成的。例如，他们缺乏法律与惯例知识，合同条款规定不当，分不清合同性质和交易双方责任、费用与风险的划分，不了解合同与信用证的相互关系，审证时不能识别其中的“软条款”，履约时违反诚信原则，以及未能妥善处理合同争议等，这表明我国国际经贸人员的素质有待提高。特别是在我国加入世贸组织和正面临新挑战的形势下，国际经贸人才奇缺，故大力培养高素质的具有开拓创新能力、驾驭市场能力和国际商务运作能力的国际经贸人才，是一项重要的战略任务。

### 3.3.3 进出口业务实务课程的内容与教学方法

进出口贸易实务通常也称为国际贸易实务，是一门研究有关国际货物买卖理论和实际业务的课程，也是普通高校和成人高等院校国际经济与贸易专业的一门专业课程。通过本门课程的学习，使学生初步掌握国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能，以便将来在进出口业务活动中，既能按法律规范和国际惯例，又能结合我国的实际和企业的经营意图，进行各类贸易活动，走出去，以实现利用两种资源、开拓两种市场的目的。

进出口贸易实务是一门实践性、技术性、操作性、实用性很强的课程，主要内容包括 3 个方面：国际货物买卖条款；国际货物买卖合同的商订与履行；与国际货物买卖有关的主要法律法规、国际条约、国际惯例；国际贸易方式具体内容见表 3-4。

表 3-4 进出口贸易实务的教学内容与方法

| 教学主要项目 | 具体包括教学内容 | 主要采取教学方法 |
| --- | --- | --- |
| 国际货物买卖合同条款 | 国际货物买卖合同条款包括：1. 主要条款(商品的品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付)；2. 一般条款(商品的检验、索赔、不可抗力、仲裁) | 基本知识介绍、<br>实例讲解、<br>案例分析、<br>操作练习 |
| 国际贸易术语 | 常用的 6 种贸易术语；其他贸易术语，贸易术语的选用 | 基本知识介绍、<br>案例分析 |
| 与国际货物买卖有关的主要法律法规、国际条约和国际惯例 | 联合国国际货物销售同公约；2010 国际贸易术语解释通则；跟单信用证统一惯例(600)、托收统一规则(52)；中华人民共和国合同法(1999) | 基本知识介绍、<br>实例讲解、<br>案例分析 |
| 国际货物买卖合同的商订与履行 | 国际货物买卖合同的磋商与签订；出口合同的履行；进口合同的履行 | 基本环节介绍、<br>操作练习 |
| 国际贸易方式 | 经销、代理、招投标、拍卖、寄售、展卖、易货、互购、租赁、加工贸易、期货贸易、补偿贸易 | 基本知识介绍、<br>实例讲解、<br>案例分析 |





## 本章小结

国际贸易技术操作部分包括进口和出口，参与国际贸易的基本当事人是进口商(买方)和出口商(卖方)，并且在贸易中还会有银行、商检、运输、保险等机构的配合，如果出现贸易争端还会有仲裁机构或法院，贸易中可能还会有各种代理。国际贸易实务的特点是风险大、复杂、环节多。国际货物买卖合同是确定买卖双方权利、义务的核心，主要内容包括商品标的、价格、运输、支付、检验、索赔、仲裁等条款。规范买卖双方行为的有法律、公约和贸易惯例。进出口贸易的基本业务程序是包括交易前的准备工作、交易磋商、签订合同以及合同的履行。

## 关键名词

Buyer　买家
Seller　卖家
Customs　关税
Contracts for International Sale of Goods　国际货物销售合同
General Conditions　一般(共同)条件
Confirmation　确认书
Electronic Data Interchange　电子数据交换
International Treaty　国际惯例
Inspection and Quarantine Bureau　检验检疫局
Importer Export License　进出口许可



## 习　　题

**【技能训练题】**

1. 企业往往会遇到以下的问题。

(1) 如何寻找目标客户并和他们联系？大多数的中小型企业都有自己赖以生存的特色产品，如何在网上为产品找到目标客户？如何在数千家国内外商贸网站和搜索引擎中找到，并和他们取得联系呢？

(2) 哪里有价廉质优的原材料和设备？生产型的中小型企业，原材料的价格和质量往往决定了企业利润的多少，新型原材料和设备的寻找，往往是企业开发新产品的前提条件。如何在网上找到这些原材料的生产厂家呢？

(3) 如何让远方的客商找到我的产品并和我联系？

请针对上述情况分别给出解决的办法。

2. 寻找目标客户练习，对目标客户需要进一步筛选和核实。

(1) 通过搜索引擎进行目标企业查找。
(2) 通过行业知名企业名录进行查找。
(3) 通过企业名录进行目标客户查找。
(4) 通过行业网站进行查找。

**【思考题】**

1. 为什么说，在进出口贸易中国际货物买卖合同是基本合同？





2．订立和履行国际货物买卖合同所涉及的法律有哪些？

3．《联合国国际货物销售合同公约》的主要内容有哪些？是在何时生效的？目前已有哪些国家成为该公约的缔约国？我国于何时正式核准参加该公约？我国核准参加该公约时有何保留？

4．国际货物买卖合同由哪几部分构成？具体包括哪些条款？

5．进出口贸易一般要经过哪些程序？

6．出口交易前的准备工作主要有哪些内容？进口交易前的准备工作又有哪些主要内容？

7．对国际市场调查研究的内容有哪些？

8．何谓商品经营方案和价格方案？试简述它们的内容和作用。

9．如果国际买卖合同发生纠纷，如何适用有关的法律？

10．谈谈电子商务合同的法律规范问题。

## 案　　例

### 合同文本是否真实争议案

**【案情简介】**

1984 年 3～5 月间，交易双方通过传真方式按 100%保兑的不可撤销的即期信用证付款条件分别签订了 3 份售货确认书。在履约过程中，双方发生争议，经协商未果，申请人遂向中国国际经济贸易仲裁委员会提请仲裁。在双方提交的 3 份售货确认书文本中，关于违约金的约定存在明显差异，双方都声称对方所提供的售货确认书文本对自己一方没有约束力。申请人按其提供的售货确认书规定，认为被申请人不能交货或拒绝交货，申请人有权按货物总值的 20%索赔。而被申请人根据其提交的售货确认书文本在答辩中声称，3 份确认书中并未约定被申请人不能交货或拒绝交货时应按总价值的 20%向被申请人理赔，这一条款，显然是申请人事后填写的，对被申请人没有约束力。仲裁庭根据开庭审理和双方对对方所提交文本提出的疑点，对文本的真实性进行分析和做出分辨。申请人提出，被申请人所提交的文本中有明显的覆盖痕迹，有些痕迹与申请人所提交的文本中的文字笔画相吻合。对此，被申请人未能做出足以令仲裁庭信服的解释，也未提供进一步的证据支持被申请人的主张。因此，被申请人提出申请人的 3 份售货确认书中索赔条款系申请人自行添加，进而否认该 3 份售货确认书文本的真实性的主张，不能成立。仲裁庭认定，申请人提交的 3 份售货确认书对双方均具有约束力。

但是，仲裁庭考虑到，被申请人未依约交货，确有证据表明与申请人多次更改对标的物的具体要求有直接关系，因此，根据履约实际情况和公平合理原则，仲裁庭裁定，被申请人向申请人支付的赔偿额，按货款总值 15%计算。本案仲裁费由申请人支付 25%，被申请人支付 75%。

**【案例评析】**

上述事实表明，仲裁庭对本案做出的裁决是公正的。首先，对 3 份售货确认书文本的分辨和认定，是有事实依据和说服力的，被申请人对此也提不出任何自圆其说的解释。其次，针对履约过程中的实际情况，仲裁庭将约定的赔偿额适当减少，并确定仲裁费由双方按比例共同分担，以体现公平合理的原则，这样公断，是通情达理的。

# 第2篇

## 进出口贸易合同实务篇



# 合同的标的物及其品质、数量与包装

## 教学目标

通过本章的学习，能够熟练掌握国际贸易合同中贸易标的、品质、数量、包装、价格、支付、保险、运输、检验、报关仲裁及索赔等主要贸易条件。详细掌握每个环节的具体需要注意的问题，并能独立核算每笔国际交易的盈亏。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
| --- | --- | --- |
| 基本知识 | (1) 熟悉国际贸易合同条款的主要内容<br>(2) 在实践中根据具体情况运用适合的明确的有利的贸易条款 | (1) 在国际贸易合同中主要贸易条件<br>(2) 在国际贸易合同中货物命名的方法 |
| 业务流程 | (1) 了解进出口商品的品名、品质概念<br>(2) 熟悉合同中的品名与品质条款<br>(3) 读懂进出口商品的数量条款<br>(4) 读懂进出口合同中的包装条款 | 国际贸易合同条款中的合同的标的物及其品质数量与包装 |
| 分类 | 熟练掌握国际贸易合同中的品质、数量、包装条款 | 国际贸易合同 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的国际贸易合同的知识分析各种案例 | 国际贸易合同数量、品质、包装条款 |

## 引　例

1995年8月，山东济南的一家出口公司与日本大阪的客户签约，向日方出口当年产鲜姜80吨。供货前，该公司向日方提供了前一年的货样，日方表示满意。但当年货物收获时，因收成不好，姜的规格普遍偏小，使得当年同规格的货品比前一年价格上扬30%左右。结果导致中方货源吃紧，收购成本上升，形成了出口价格偏低的局面，出口公司为了自身利益，没有完全按照合同规定的规格发货，将部分不服规格的货物混杂其中交货，导致日方拒收并向中方索赔，使得中方蒙受重大损失。请思考：我方出口公司的做法有什么不当，应吸取什么样的教训？

# 4.1　进出口商品贸易的标的

在国际贸易中，看货成交，一手交钱，一手交货的情况极少，并且国际贸易从签订合同到交付货物往往需要相隔一段较长的时间，而且从贸易谈判到签订合同，一般很少见到具体的商品，只是对将要交易的内容即标的作必要的描述来实现的。因此，在国际贸易合同中，非常有必要列明合同的标的(Subject Matter)。

## 4.1.1　进出口商品的名称

1. 标的的含义

标的：是指法律行为所要达到的目的。它是合同双方当事人权利、义务共同所指的对象。其表现形式可以是实物，也可以是行为或不行为。

(1) 实物："Name of Commodity：Plane Item No. A380，'Airbus' brand"(商品品名："空中客车"A380型飞机)。

(2) 行为："Subject Matter：The Agreement of Construction Project of the Three Gorges Power Station"(关于建设三峡水利枢纽工程的协议)。

(3) 不行为："Subject Matter：The Pact of Non－Aggression and Peace and Friendship between Soviet Union and Germany"(苏德互不侵犯和平友好条约)。

在国际贸易实务中，买卖对象通常表现为实物形式，故又称"标的物"，即商品品名。作为标的物，一般须具备以下3个条件。

(1) 必须是卖方所拥有的。

(2) 必须是合法的。

(3) 必须是当事人同意买卖的。

2. 标的物的意义和作用

(1) 标的物是买卖合同成立的最基本条件。商品的名称 (Name of Commodity) 或称"品名"是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼，在国际贸易中表明买卖双方交易的是何种物品。对交易标的物的描述，是构成商品说明(Description of Goods)的一个重要组成部分，是买卖双方交接货物的一项基本依据，如果没有标的，一份合同就根本无法达成。

(2) 标的物是买卖双方权利和义务的法律依据。如果买卖双方在合同履行的过程中发



生了纠纷，只有依据标的物等合同条款，才能判定买卖双方的权利和义务，进而判断违约与被违约的法律后果。若卖方交付的货物不符合约定的品名或说明，买方有权提出赔偿要求，直至拒收货物或撤销合同。

商品命名的目的，是要使其有别于其他商品，在一定程度上体现商品的自然属性、用途及主要性能和特征。商品取名的方法很多，主要见表 4-1。

**表 4-1　货物的命名方法**

| 命名方法 | 特点及作用 | 实例 |
| --- | --- | --- |
| 按货物的主要用途命名 | 重在突出货物的用途，便于消费者根据自身的需要进行选购 | 洗发水、杀虫剂、运动鞋、自行车 |
| 按货物所使用的主要原材料命名 | 通过突出所使用的主要原材料反映出货物的质量 | 羊毛衫、牛皮鞋、玻璃杯、羽绒服、鸭绒被 |
| 按货物所含的主要成分或配料命名 | 使消费者了解货物的有效内涵 | 人参蜂皇浆、芦荟洗手液、金银花露、高钙高铁奶粉 |
| 按货物的外观及造型命名 | 容易让消费者了解货物的外观特征 | 绿豆、黑芝麻、连衣裙、喇叭裤 |
| 使用褒义词命名 | 突出货物的人使用功效，有利于激发消费者的购买欲望 | 健力宝、大宝、太阳神、黄金搭档 |
| 用人物名字命名 | 通常是用著名的历史人物或在某个领域做出过杰出贡献的人物的名字命名，目的在于引起消费者的注意和兴趣 | 李时珍酒、李宁牌运动服 |
| 以制作工艺命名 | 目的在于提高货物的身价，增强消费者的信任 | 手工编织毛衣、精制油 |



恰当地命名不仅能高度概括货物的特性，而且还能促进消费者的消费心理，诱发消费者的购买欲望。为了使生产或销售同类货物的厂商或销售商区别开来，货物的名称又常常与品牌名称相融合，作为描述和说明货物的重要部分。

给出口商品命名，是出口工作的首要环节。一个好的品名，本身就是一个无声的宣传广告。如果品名可以发展为品牌，它就可以成为商品优质的象征。在买卖合同中，对品名的规定应明确、具体。对翻译名称，要译名准确，避免含糊不清或过于空洞。

品名条款的基本内容。对于买卖合同中品名条款的规定并无统一的格式，一般是由交易双方酌情商定。通常合同中品名条款比较简单，都是在“货物名称”或“品名”的标题下，列明交易双方成交货物的名称。有时为了省略起见，也可不加标题，只在合同的开头部分，列明交易双方同意买卖某种货物。但有的货物具有不同的品种、等级和型号，为了明确起见，有必要把有关的具体品种、等级和型号等概括性的描述包括进去，做进一步限定。此外，有的甚至把货物的品质规格也包括进去，这样它就不单纯是品名条款，而是品名条款和质量条款的合并。

合同条款的一般形式为“商品名称+型号(货号)或规格”。

“型号”(Item/Style Number)、“货号”(Article/Item/Style No.)和“规格”(Specification)





等是指区分同一种商品系列中数种甚至数十种不同花色和品种的附加名称。为了将同一种商品系列中大同小异的花色、品种分门别类，让顾客挑选，同时也便于生产商、出口商和进口商建立一种既简便又能达成共识，还非常容易交流的“共同语言”，由出口商或生产商在商品名称后面再添加一个由一组数字、字母或数字字母混合组成的“附加名称”，这些“附加名称”就是“型号”、“货号”或“规格”等。

(1) “Name of Commodity：Sports Shoes Art．No．3A41，‘NIKE’Brand．”(商品品名：“耐克”牌运动鞋，货号：3A41”)。

(2) “Name of Commodity：Men’s Cotton Shirts Style NO．4235，‘Goldlion’Brand”(商品名称：男式“金利来”衬衣，货号：“4235”)。

(3) “Name of Commodity：Air Conditioner Item No．KFR－46LW/K( 4657L)－N5，‘GREE’Brand”(商品名称：“格力”空调器，型号：“KFR－46LW/K(4657L)－N5”)。

商品品名代表了商品通常应具有的品质。品名条款是合同中的主要条件，虽然简单，但也要给予重视，否则也会产生贸易纠纷。在规定品名条款时，应注意下列问题。

(1) 在规定商品名称时，应尽量具体、明确，必须能确切反映交易商品的特点。商品的名称在一定程度上体现了商品的自然属性、用途以及主要的性能特征。加工程度低的商品，其名称一般较多地反映商品所具有的自然属性；加工程度越高，商品的名称也越多地体现出该商品的性能特征。

(2) 品名的选用要遵循易使双方明白并能接受的原则。对国际市场上已有的商品，应尽可能使用国际上通用的名称，而不宜别出心裁地去发明一个。对于打算出口的新产品，取名也应考虑对方的理解。若是用地方性的名称，交易双方应事先就其含义取得共识。在采用外名称时，应译名准确，尽量避免含糊不清的商品品名。目前，国际上大多数国家对进出口商品的海关统计、普惠制待遇等都是按照海关合作理事会的《协调商品名称及编码制度》(The Harmonized Commodity Description and Coding System，H.S.编码制度)对商品进行分类的。我国于 1992 年 1 月 1 日起采用该制度，所以，我国在采用商品名称时，应与H.S.规定的品名相适应。

(3) 如果一种商品有不同的名称，则在确定名称时，必须注意有关国家的海关关税和进出口闲置的有关规定，在不违反国家有关政策的前提下，从中选择有利于减低关税或方便进口的名称作为合同的品名。同时，还应注意品名与运费、仓储费的关系。目前一些仓库和班轮运输是按商品等级规定收费标准的。由于商品名称不统一，存在着同一商品因名称不同而收取的费率不同的现象。因此应注意选择合适的品名，以利减低关税，方便进出口和节省运费开支。

有时只简单列明商品的名称不够具体明确，还需增加商品的品种、型号、产地和等级，即增加部分品质条款的内容。如 2002 年我国的进口税率中，机坪客车的最惠国税率为 4.0%，30 座及以上大型客车为 37.5%，其他为 47.5%。如果进口机坪客车而仅以“客车”的品名报关，就没有适用税率，结果有可能增加税负。

**【实用案例】**

【案情介绍】2002 年初，我某出口公司对外签订一份合同，合同规定：商品品名为“手工制造书写纸”(Handmade Writing Paper)。买方收到货物后，经检验发现货物部分制造工序为机械操作，而我



方提供的所有单据均表示为手工制造，对方要求我方赔偿，而我方拒赔，主要理由是：①该商品的生产工序基本是手工操作，而且关键工序完全采用手工；②该交易是经买方当面先看样品成立的，并且实际货物品质又与样品一致。因此，应认为所交货物与商定的品质一致。

【案情分析】责任在我方。因为出口合同规定的商品品名为“手工制造书写纸”，而我方实际所交的货物部分制造工序为机械操作，我方显然违反了合同中的规定。虽然该交易是经买方当面先看样品成交的，但此交易并非凭样品买卖，只能算参考样品，因此，卖方仍不能推卸其必须按合同交货的义务。对于该案例我方首先应认识到自己确已违反了合同，不应在是否违反合同上与对方纠缠；其次，我方应主动承认错误，晓之以理，以求得买方的谅解，并赔偿由此给买方造成的损失。

### 4.1.2　进出口商品的品质

商品的品质(Quality of Goods)是指商品的内在素质和外在形态的综合。前者指商品的物理性能、机械性能、化学成分、生物特征、技术指标等。后者指商品的大小、长短、结构、色泽、款式、透明度、嗅觉、味觉等。

品质是商品买卖最主要的因素。因为品质的优劣直接影响商品的使用价值和价值，它是决定商品使用效能和影响商品价格的重要因素，在当前国际竞争空前激烈的条件下许多国家都把提高商品的品质、力争以质取胜，作为非价格竞争的一个主要组成部分，成为加强对外竞销的重要手段之一。

国际贸易的商品种类繁多，即使是同一种商品，在品质方面也可能因自然条件、技术和工艺水平以及原材料的使用等因素的影响而存在着种种差别。明确商品的品质，对于避免以后可能发生的关于品质的纠纷具有很重要的意义。《联合国国际货物销售合同公约》规定卖方交货必须符合约定的质量，如卖方交货不符约定的品质条件，买方有权要求损害赔偿，也可要求修理或交付替货物，甚至拒收货物和撤销合同。

交易磋商中明确商品的品质关键在于选用表示品质的方法。表示品质的方法可以分为两大类，见表 4-2。

表 4-2　货物品质的表示方法

| | 交易方式 | | 货物品质的表示方法 |
|---|---|---|---|
| 凭实物买卖 | 看货买卖 | | 验看过的货物 |
| | 凭样品买卖 | 凭卖方样品买卖 | 卖方样品 |
| | | 凭买方样品买卖 | 买方样品 |
| 凭文字说明买卖 | 凭规格、等级或标准买卖 | | 规格、等级、标准 |
| | 凭牌名或商标买卖 | | 牌名或商标 |
| | 凭说明书和图样买卖 | | 说明书、图样图纸 |
| | 凭产地名称买卖 | | 产地名称 |

1．以实物表示商品品质

以实物表示商品品质，包括凭成交商品的实际品质(Actual Quality)和凭样品(Sample)两种表示方法，前者即指看货买卖；后者即指凭样品买卖。

1) 看货买卖(Sale by Actual Quality )

当买卖双方采用看货成交时，买方或代理人通常先在卖方存放货物的场所验看货物，一旦达成交易，卖方就应按对方验看过的商品交货，只要卖方交付的是验看过的货物，买方就不得对品质提出异议。

在国际贸易中，由于交易双方分处不同的国家和地区，买方到卖方所在地验看货物诸多不便，即使卖方有现货在手，买方也是由代理人代为验看货物，但看货时也无法逐件查验，所以看货成交使用的范围有限。这种做法，通常适用于一些有独特性质的商品，它们既没有相同的样品，也无法用文字说明来表示品质，如特定的古玩、工艺品、珠宝首饰、书画等。此外，寄售、拍卖和展卖业务中也多采用这种方式。

2) 凭样品买卖(Sale by Sample)

样品通常是从一批商品中抽出来的或由生产、使用部门设计、加工出来的，足以反映和代表整批商品品质的少量实物。凡以样品表示商品品质并以此作为交货依据的，称为“凭样品买卖”。在国际贸易中，按样品提供者的不同，可分为以下几种。

(1) 凭卖方样品买卖(Sale by Seller's Sample)。样品由卖方提供，由买方加以确认，以卖方样品作为交货的品质依据，称为“凭卖方样品买卖”。在此情况下，在买卖合同中应订明：“品质以卖方样品为准”(Quality as Per Seller's Sample)。日后，卖方所交正货(Bulb)的品质，必须与提供的样品相同。在采用凭卖方样品成交时应注意以下事项。

① 卖方在选择提交给买方确认的样品时，应选择有代表性的样品。提交样品品质过高，日后大批量生产达不到样品的品质水平，就要承担违约责任；提交样品品质过低，不宜成交，即使成交，价格就会被买方压低。

引例中，中方就是因为提交样品品质过高，而由于之后不能按质交货，不得不承担违约责任。应吸取这样的教训。

第一，以去年的样品作货样与对方成交的做法不恰当。一般来说，由于农产品在生长过程中易受自然条件变化的影响，因而质量每年都会有一定的波动。如大姜，收成好时货源充足，尤其上等货源充足，价格就会适中，若收成不好，就会出现案例中的情况，尤其是上等货源吃紧，价格也升高。对于这种情况，我们要正确选用样品的使用方法，也可以在合同中规定，以样品作为参考，同时规定价格可以根据市场行情允许有一定的浮动等一些灵活性的条款，来消除或减少出口面临的风险。第二，中方公司明知货物品质不符，还运出货物，这种处理方法严重错误，不仅承担违约责任，还面临遭索赔的风险。当我们发现当年收成不好，货物质量普遍偏低，货源紧张后，不妨实事求是地告知对方详情，与对方协商请求降低出货标准。这时，最坏的结果无非是对方坚持按原标准交货，若中方公司确实做不到，就可以提出取消合同。即使对方坚持索赔，中方的损失也要比本案中出口公司所采取的做法造成的损失小得多。

② 在提交给买方样品(该样品称作原样(Original Sample)或标准样品(Type Sample))的同时，卖方应保留一个与原样品质完全一致的样品(称作复样(Duplicate Sample)，或留样(Keep Sample))，已备日后组织生产、处理交货品质纠纷时可做核对用。卖方应在原样和复样上编织相同的号码，注明样品提交买方的具体日期，以便日后联系，或在洽谈交易时参考。对复样一定要妥善保管，以防日后交货发生品质纠纷时拿不出复样，而使卖方处于被动地位。凭样品交易买卖时，一般均留存复样 1~2 份，一份自存，一份送商检局备查，作



为将来交货或处理品质纠纷时核对之用。

(2) 凭买方样品买卖(Sale by Buyer's Sample)。买方为了使其订购的商品符合自身要求，有时提供样品交由卖方依样承制，如卖方同意按买方提供的样品成交，称为“凭买方样品买卖”。在我国也称作“来样成交”或“来样制作”。此时，买卖合同中应订明：“品质以买方样品为准(Qulity as Buyer's Sample)。”日后，卖方所交正货的品质，必须与买方样品相符。在采用买方样品买卖时应考虑和注意以下问题。

① 卖方在对买方的来样确认前要充分考虑按来样制作特定产品所需的原材料、市场价格、技术设备和条件以及生产安排等方面，以确保日后得以正确履约。在国际贸易中，谨慎的卖方往往不愿意承接凭买方样品交货的交易，以免因交货品质与买方样品不符而招致买方索赔甚至退货的危险，在此情况下，卖方可根据买方提供的样品，加工复制出一个类似的样品交买方确认，这种经确认后的样品，称为“对等样品”(Counter Sample)或“回样”也有称之为“确认样品”(Confirming Sample)。当对等样品被买方确认后，则日后卖方所交货物的品质，必须以对等样品为准。凭对等样品买卖的实质是将“凭买方样品买卖”转化为“凭卖方样品买卖”。

② 买卖双方为了发展贸易关系和增进彼此对方商品的了解，往往采用互相寄送样品的做法，这种以介绍商品为目的而寄出的样品，最好标明“仅供参考”(for Reference Only)字样，以免与标准样品混淆。为了促成交易，样品的质量常常会比一般情况下生产的产品好，但要注意把握好度，应实事求是地备样；当卖方对品质无绝对把握，或对于一些不完全适合凭样成交的货物，应声明“品质与样品大致相同”或“品质与样品近似”；为了保证样品能尽快到达客户手中，多半采用邮递快件的方式将样品寄送出去。

③ 要考虑来样是否涉及第三者的商标、专利权益等问题。为避免工业产权纠纷，应声明：如来样引起侵犯第三者商标、专利等工业产权问题，概由买方负责。

④ 为避免双方在履约过程中产生品质争议，必要时还可使用封样(Sealed Sample)，即由第三方或公证机关(如商品检验机构)在卖方寄发样品或发运商品前从货物中抽出部分样品，对样品采用铅封、火漆等各种方式加封，由第三方或公证机关留存一份备案，其余供当事人使用。有时，封样也可由出样人自封或买卖双方会同加封。

**【运作实例 4.1】**

我国内某单位向英国出口一批大豆，合同规定水分最高含量为 14%，杂质不超过 2.5%。成交前我方曾向买方寄过样品，订约后又电告对方：成交货物与样品相似。当货物抵达英国后，买方提出货物与样品不符，并出具相应证书证明货物的质量比样品低 10%以此要求我方赔偿 15000 英镑的损失。请问：我方能否以该项交易并非凭样品买卖而不予理赔？为什么？

2. 用文字说明表示商品品质

用文字说明表示商品品质，指用文字、图表、照片等方式来说明成交商品的品质。具体方法有以下几种。

1) 凭规格买卖(Sale by Specification)

商品规格(Specification)是指一些反映商品品质的主要指标，如化学成分、含量、纯度、性能、容量、长短、粗细、重量、色泽等。商品不同，表示品质的指标亦不相同。例如，

出口圆钢按粗细表示；猪鬃按长短计算；冻对虾以每磅若干只表示。商品用途不同，要求的品质指标也会有所不同，比如大豆用作榨油时就要求高含油量，而用作榨豆浆时就要求高蛋白质含量。这种表示品质的方法明确具体，简单易行，故在国际贸易中被广泛地运用。例如：

White Rice
Long-shaped
Broken Grains(max.)　20%
Moisture(max.)　0.02%
Admixture/Impurities(max.)　0.15%

**【实用案例】**

【案情介绍】A 出口公司与国外买方订立一份 CIF 合同，合同规定：“番茄酱罐头 200 箱，每箱 24 罐/100 克”，即每箱装 24 罐，每罐 100 克。但卖方在出货时，却装运了 200 箱，每箱 24 罐，每罐 200 克。国外买方见货物的重量比合同多了一倍，拒绝收货，并要求撤销合同。问：买方是否有权这样做？为什么？

【案情分析】本案中合同规定的商品规格为每罐 100 克，而卖方却交付的是每罐 200 克，与合同规定的规格条件明显不符，违反合同中的品质规定。尽管卖方交付给买方的罐头重量高出一倍，对于买方来说，也并非好事，因为极有可能使他原来的商业目标全部落空，如果此规格的罐头不适销，还会给买方带来损失。另外，假设进口国是实行进口贸易管制比较严格的国家，如重量比进口许可证的重量多一倍，就可能遭到行政当局质询，甚至被怀疑有逃避进口管制、偷漏关税等行为而追究责任，其后果是相当严重的。

2) 凭等级买卖(Sale by Grade)

商品的等级(Grade Goods)是指同一类商品，按规格上的差异，用文字、数字或符号来表示商品品质上差异的程度，如甲级、乙级、丙级；A 级、B 级、C 级等。例如，我国出口的钨砂，根据其三氧化钨和锡的含量的不同，分为特级、一级和二级。鲜鸡蛋按照每只净重分为 AA 级、A 级、B 级、C 级、D 级、E 级。我国出口的核桃仁就其规格的大小不同，分为头路、二路、三路等。

凭等级买卖时，由于不同等级的商品具有不同的规格，为了便于履行合同和避免争议，在品质条款列明等级的同时，最好一并规定每一等级的具体规格。这种表示品质的方法，对简化手续，促进成交和体现按质论价等方面，都有一定的作用。

3) 凭标准买卖(Sale by Standard)

商品的标准是指将商品的规格和等级予以标准化，商品的标准，有的由国家或有关政府主管部门规定，也有由同业公会，交易所或国际性的工商组织规定，有些商品习惯于标准买卖，人们往往使用某种标准作为说明和评定商品品质的依据。公布了的标准经常不断地被修改或变动，所以，当采用标准说明商品品质时，应注明采用标准的版本名称及年份。

世界各国都有自己的国家标准，如美国的 ANSI 标准、德国的 DIN 标准、日本的 JIS 标准、法国的 NF 标准、英国的 BS 标准等。还有国际标准如国际标准化组织的 ISO 标准；民间组织的标准如美国担保人实验室的 UL 标准。我国有国家标准、专业标准、地方标准



和企业标准等。国际贸易采用的各种标准，有些具有法律上的约束力，凡品质不合标准要求的商品，不许进口或出口。但也有些标准不具有法律上的约束力，仅供交易双方参考使用，买卖双方洽商交易时，可另行商定对品质的具体要求。例如：

Rifampicin in conformity with B.P. 1993

利福平　符合 1993 年版英国药典

在国际贸易中，对于某些品质变化较大而难以规定统一标准的农副产品，往往采用“良好平均品质”(Fair Average Quality, FAQ)或“上好可销品质”(Good Merchantable Quality, GMQ)来表示其品质。所谓“良好平均品质”一般是指一定时期内某地出口货物的平均品质水平，一般是指中等货或大路货。其确定方法有两种：一种是有生产国在农产品收获后，通过对产品进行广泛抽样，从中产生该年度的 FAQ 标准。另一种是在某一季度或某一装船月份在装运地从各批出运的货物中抽样，然后综合起来，取其中者作为 FAQ 标准。“上好可销品质”是指卖方只要保证货物品质良好，适合销售即可。在我国的农产品出口业务中，常采用 FAQ 标准来标明商品品质，但在合约中除标明大路货之外，还须订明具体规格。例如，“木薯干，1992 年产，大路货，水分最高 10%。在交货时，以合同规定的具体规格作为依据。”[①]

**【阅读资料 4.1】**

## 我国加入 WTO 时，关于标准化方面的主要承诺是什么

我国在《中国加入 WTO 的工作组报告书》中对于遵守 WTO/TBT 协议已有承诺。在标准化方面我国对于执行 WTO/TBT 协议做出的承诺概括如下。

(1) 自加入之日起，将公布关于已采用和拟议的技术法规、标准和合格评定程序的通知，以及载有这一信息的出版物。

(2) 建立内部机制，不断地将 GATT1994 和 TBT 协议的权利和义务向政府部门和各部委(国家和地方)以及私营部门进行通知和咨询。

(3) 技术法规、标准的制定和程序将提供各成员公开咨询和提出意见的机会。按照 TBT 协议和 TBT 委员会通过的相关决定和建议，设定允许公众对拟议中的技术法规、标准和合格评定程序提出意见的最低时限。

(4) 接受 TBT 协议附件《标准的良好行为规范》。积极参加国际标准的制定，定期复审现有标准，使之酌情与相关国际标准相协调。

(5) 将按照《TBT 协议》规定的“技术法规”和“标准”的定义使用这两个术语(一些 WTO 成员担心中国所使用的“技术法规”和“标准”的表述并不一定与 TBT 协议中的定义相一致，例如，中国有时使用“标准”一词指应属“技术法规”定义的强制性要求。)

(6) 将积极采用国际标准作为技术法规的基础。为了迎接 21 世纪的挑战和满足 TBT 协议所规定的要求，中国已开始制订一项标准发展计划，并承诺进一步提高使用国际标准作为技术法规基础的比例，在 5 年内增加 10%。

(7) 将确定获得授权可以批准发布技术法规和合格评定程序的中央政府以下的各级地方机构和非政府机构，并提供清单。

资料来源：http://www.jz12365.gov.cn/zjyw/ShowArticle.asp?ArticleID=433



[①] 石玉川. 国际贸易理论与实务. 台北：淑馨出版社，2002.





4) 凭说明书和图样买卖(Sale by Descriptions and Illustration)

在国际贸易中，有些机器、电器和仪表等技术密集型产品，因结构和性能复杂，很难用几个简单的指标来表明品质的全貌，而且有些产品，即使其名称相同，但由于所使用的材料，设计和制造技术的某些差别，也可能导致功能上的差异。因此，对这类商品的品质，通常以说明书并附以图样、照片、设计图纸、分析表及各种数据来说明具体性能和结构特点。按此方式进行交易，称为凭说明书和图样买卖。按这种表示品质的方法成交，卖方所交货物必须符合说明书和图样的要求，但由于对这类产品的技术要求较高，有时同说明书和图样相符的产品，在使用时不一定能发挥设计所要求的性能，买方为了维护自身的利益，往往要求在买卖合同中加订卖方品质保证条款和技术服务条款。

5) 商标或品牌买卖(Sale by Trade Mark or Brand)

商标(Trade Mard)是指生产者或商号用来识别所生产或出售的商品的标志，它可由一个或几个具有特色的单词、字母、数字、图形或图片等组成。品牌(Brand Name)是指工商企业给制造或销售的商品所冠的名称，以便与其他企业的同类产品区别开来，一个品牌可用于一种产品，也可用于一个企业的所有产品。

在国际市场上行销已久，品质稳定并为消费者所熟悉的产品，其商标品牌已代表了一定的品质，可凭商标和品牌进行交易，毋需对品质提出详细要求，如可口可乐、大白兔奶糖等。但应注意许多著名品牌由于其产品品种多样性和复杂性，是不可能单凭商标品牌成交的，比如 IBM、SONY 等。它们的产品，必须具有完整确切的品质指标或技术说明。

6) 凭产地名称买卖(Sale by Name of Origin)

在国际货物买卖中，有些产品，因产区的自然条件，传统加工工艺等因素的，在品质具有其他产区的产品所不具有的特色，对于这类产品，一般也可用产地名称来表示品质，如烟台苹果、四川涪陵榨菜、东北大豆、龙口粉丝、北京烤鸭、长白山人参、西湖龙井、莱阳梨等。

### 4.1.3　合同中的品名与品质条款

合同中的品名与品质条款，一般要写明商品的名称、货号、规格或等级、标准、商标、产地名称等，或说明样品的编号和日期。由于商品品种不同，表示品质的方法不一，品质条款的内容及繁简，应视商品特性而定。

例如：Sample NT018 Plush Toy Bear 22inches。

样品号 NT018 长毛绒玩具 22 英寸。

例如：Gold Star Color Television Set Model SC374,PAL/BG System,220V,50HZ 2 Round Pin Plug,with Remote Control。

金星牌彩色电视机 型号 SC374，制式 PAL/BG，220V，50Hz 双圆头插座，带遥控器。

例如：Multi-shuttle Box Loom Model 1515A，Detailed Specification as Per Attached Description and Illustration。

1515A 型多梭箱织机，详细规格如所附文字说明和图样。

在规定品名和品质条款时，需要注意下列事项。

#### 1. 合同中的品质规定应尽量明确具体，不要笼统含糊

不能用“大约”、“左右”、“近似”等用语，以免日后交货时由于双方对这些用于



理解不一致而产生纠纷。但某些商品如农副产品、手工艺品等的品质规定如果过细、过死，日后很难做到交货品质与合同规定相符，这又会造成卖方违约。对这类商品可规定一定的品质公差和品质机动幅度。

(1) 品质公差(Quality Tolerance)是工业制成品在加工过程中所允许的误差，这种误差的存在是绝对的，其大小由科技发展程度所决定，是国际上公认的产品品质的误差。这种公认的误差，即使合同没有规定，只要卖方交货的品质在公差范围内，买方就无权拒收货物或要求调整价格。但为了避免买卖双方对品质公差理解不一致产生纠纷，还是应在合同中订明一定幅度的公差。例如，手表允许每 48 小时误差 1 秒；棉布每匹可以有 0.1 米的误差。

(2) 品质机动幅度(Quality Latitude)是指允许卖方交货的品质指标在一定的幅度范围内的差异。只要卖方所交货物品质没有超出机动幅度的范围，不视作违约。品质机动幅度有下列 3 种订法。

① 规定范围。即对品质指标的规定允许有一定的差异范围，卖方交货，只要在此范围内都算合格。例如：

moisture 5%～10% 湿度 5%到 10%

B606 Tomato 28/30 concentration B606 番茄酱 28/30 浓缩度

② 规定极限。指对所交货物的品质规格，规定上下极限，常用最大，最高，最多，最少，最小，最低等，卖方交货只要没有超过规定的极限，买方就无权拒收。如

Wool 98% Min 羊毛最少 98%

Moisture 10% max 湿度最大 10%

Rice, long shaped

Broken grains,35% max

Moisture, 15% max

Admixtures, 1% max

大米，长形，碎粒最高 35%，水分最多 15%，杂质最多 1%

③ 规定上下差异。如

Gray Duck Down 18%,allowing 1% more or less

灰鸭毛，含绒量 18%，允许上下 1%

为了体现按质论价，在使用品质机动幅度时，有些货物，也可根据交货情况调整价格。在品质机动幅度范围内的货物，一般不另行计算增减价，即按照合同价格计收价款。但有些货物，经买卖双方同意，可以在合同中按交货的品质情况加价或减价，即规定所谓品质增减价条款。例如：

东北大豆

水分(最高) 14% −1% 价格 +1%

含油量(最低)18% +1% 价格 +15%

杂质(最高) 1% −1% 价格 +1%

不完善粒(最高) 7% −1% 价格 +1%

增减幅度不到 1%的，按比例计算。

2. 正确运用各种表示品质的方法

采用何种表示品质的方法，应视商品特性而定。一般情况下，凡能用科学的指标说明

其质量的商品，则适于规格、等级或标准买卖。有些难以规格化和标准化的商品，如工艺品、古玩、土特产等则适于凭样品买卖；某些性能复杂的机器、电器和仪表，则适于凭说明书和图样买卖；某些质量好且具有一定特色的名优产品，适合凭商标或品牌买卖；凡具有地方味和特色的产品，则可凭产地名称买卖。

上述这些表示品质的方法，不能随意滥用，而应当合理选择，凡能用一种方法表示品质的，一般不宜同时用两种或两种以上的方法来表示，订得过于烦琐只会增加生产和交货的困难。例如【运作实例 4.1】所述，双方争议的焦点就在于究竟是凭规格还是凭样品买卖，还是既凭规格又凭样品。从合同规定来看并非凭样品买卖，但是我方约前所寄样品并未声明是参考样品，约后又通知对方货物与样品相似。这就致使对方完全可以认为此笔交易是既凭规格又凭样品买卖。因为买卖双方对凭样品买卖的约定，既可以使明示的，如在合同中明确规定；也可以使默示的，即根据交易的情况推定当事人凭样品交货的意思。根据《联合国货物销售合同公约》规定，凡属凭样品买卖，卖方所交货物必须与样品一致，否则买方有权拒收并提出索赔。在此案例里，我方很难以仅凭规格买卖为由推脱责任。但若我方能以留存的复样为根据，证明所交货物与样品并无不符，则又另当别论。

3. 条款内容要注意各质量指标之间的内在联系和相互关系

例如，在荞麦品质条件中规定：“水分不超过 17%，不完善粒不超过 6%，杂质不超过 3%，矿物质不超过 0.15%。”此项规定不合理，因为对矿物质的要求过高，与其他指标不相称。为了使矿物质符合约定的指标，就需反复加工，其结果必然大大减少杂质和不完善粒的含量，从而造成不应有的损失[①]。

**【运作实例 4.2】**

中国 A 公司同新加坡 B 公司签订合同，出口一批童装。洽谈中，B 看过 A 提供的样品，同意以此作为交货的品质标准。而出口合同的品质说明中只简单写明了规格、质料、颜色。商检条款为“货到港 30 天后外商有复检权”。货到新加坡后买家提出“颜色不正、缝制工艺粗糙”，并且提交了新加坡一家检验机构的检验证书作为依据要求退货和赔偿。

A 公司辩解货物是凭样品成交，样品经新加坡 B 公司确认过。B 指出合同中并没有写明“凭样品成交”字样，也没有写明样品编号；况且，A 公司没有封存样品作为证物。A 公司解释纺织品按常识会存在色差问题。B 公司回应合同中品质说明中没有注明所交货物会有色差。

A 公司又表示不接受 B 公司的检验证书，认为 B 公司所找的检验机构不具权威性，没有征得 A 公司的同意。B 公司辩解合同上只承诺 B 有复检权，并没有指明检验机构的名称或者必须经由 A 公司同意。A 意识到即使提交仲裁机构，自己也无法提交有力证据，所以，只好在价格上答应新加坡公司做出的降价要求，才使争议得以解决。

出口合同中品质和商检两个条款往往引发争议。如上述案例，由于合同中品质和商检两条款的措辞不严谨，规定有漏洞，因此，B 公司利用了其中的缺陷。他介绍，合同中品质的表达方法有凭说明和凭样品表示两种，两种方式的陈述都要求既准确又保持必要的灵活性。

有的商品的品质必须写明一个机动幅度，即允许卖方所交货物的品质指标有一定幅度的差异，像鸭绒，含绒量为 90%，允许+/–1%。至于凭样交易的情况，无论合同上有无上述规定，卖方均有义务

---

① 王明明. 国际贸易理论与实务. 北京：机械工业出版社，2003.



使所交货物与样品完全一致。如果发生货物的品质与样品不符，买方有权解除合同，拒绝收货并要求赔偿损失。

因此，对于根据买方来样成交或因制造技术上确有困难不能做到与样品一致的商品，卖方应该在合同中保留类似的描述："交货与样品近似"；"品质与样品大致相同"；"品质接近样品"；等等。

案例中 A 与 B 公司是凭样品成交，那么，在合同的品质条款中，除列明商品的名称、商标/牌号、规格、型号等必要项目外，还要明确是凭卖方和买方的样品、样品的编号、寄送样品的日期及有关寄送样品的函电，不能简单地只作一般描述。而且，服装类产品应该标明"允许有色差"。A 公司如果在合同中列明了这些内容，就不至于在 B 公司提出质量问题时有理说不清了。

## 4.2　进出口商品的数量条款及应用

### 4.2.1　进出口商品的数量概述

商品的数量是国际货物买卖合同中不可缺少的主要条件之一。按照某些国家的法律规定。卖方交货数量必须与合同规定相符，否则，买方有权提出索赔，甚至拒收货物。《联合国国际货物销售合同公约》也规定，按约定的数量交付货物是卖方的一项基本义务，如卖方交货数大于约定的数量，买方可以拒收多交的部分，也可收取多交部分中的一部分或全部，但应按合同价格付款；如卖方交货数少于约定的数量，卖方应在规定的交货期届满前补交，但不得使买方遭受不合理的不便或承担不合理的开支，即使如此，买方也有保留要求损害赔偿的权利。

由于交易双方约定的数量是交接货物的依据，因此，正确掌握成交数量和订好合同中的数量条款，具有十分重要的意义。买卖合同中的成交数量的确定，不仅关系到进出口任务的完成，而且还涉及对外政策和经营意图的贯彻，正确掌握成交数量，对促进交易的达成和争取有利的价格，也具有一定的作用。

1. *度量衡制度*

由于各国度量衡制度有所不同，在国际贸易中使用的计量单位存在着差异。先来介绍常用的度量衡制度。

度量衡制度：度即长度，量即容积，衡即重量，长可度，容可量，质可衡，即为了方便生活规定的计量物理属性的标准；或者说是商品的不同计量数量方法(原则)。

世界各国的度量衡制度不同，造成同一计量单位所表示的数量不一，不同的度量衡制度导致同一计量单位所表示的数量有差异，就"吨"而言，每公吨为 1 000 千克、长吨为 1 016 千克、短吨为 907 千克，有些国家还有自己的习惯方法，以棉花为例，许多国家都以包为计量单位，但对包的解释不同，如美国每包净重 480 磅、巴西每包 396.8 磅、埃及每包 730 磅等。目前在国际贸易中通常使用的度量衡制如下。

(1) 公制(THE METRIC SYSTEM)又称米制，由法国在 18 世纪最早使用。以十进制为基础，各单位之间的换算比较方便，因此使用范围不断扩大，最后在此基础上形成国际单位制。目前，公制主要在东欧、拉美、东南亚、非洲等地区采用。

(2) 英制(THE BRITISH SYSTEM)曾在世界上有较大的影响，特别是在纺织品贸易中，但由于它不是采用十进制，换算很不方便，因此使用范围逐渐减小。目前主要在英国、新

西兰、澳大利亚等国采用。

(3) 美制(THE U.S. SYSTEM)以英制为基础，多数计量单位的名称与英制相同，但含义有差别，主要体现在重量单位和容量单位中。在北美国家普遍采用。

(4) 国际单位制(INTERNATIONAL SYSTEM OF UNITS SI)在米制的基础上发展起来，1960 年国际标准计量组织大会通过，已被越来越多的国家采用。

在不同度量衡制度下，同一计量单位所表示的世纪数量相差巨大，见表 4-3。

表 4-3　吨在不同度量衡下所代表的数量

| | 千克 | 市斤 | 磅 |
|---|---|---|---|
| 公制/吨 | 1 000 | 2 000 | 2 204.60 |
| 英制/长吨 | 1 016 | 2 032 | 2 240 |
| 美制/短吨 | 907.20 | 1 814.40 | 2 000 |

我国采用的是以国际单位制为基础的法定计量单位。因此在外贸业务中，出口货物除合同有规定外，均应使用法定计量单位，并且一般不进口非法定计量单位的仪器设备。有特殊需要的，应经有关标准计量管理机构批准，才能使用非法定计量单位。我国出口商品，除照顾对方国家贸易习惯采用公制、英制、美制计量单位外，应使用我国的法定计量单位(国际单位制，国际标准计量组织在公制基础上颁布的)。

2. 计量单位

国际贸易中的不同商品，需要采用不同的计量单位，通常使用的计量单位，见表 4-4。

表 4-4　国际贸易常用计量单位

| 计量单位 | 应用情形 | 常见单位 |
|---|---|---|
| 重量单位 | 主要适用于羊毛、棉花、谷物、盐、油类等天然矿产品；农副产品及矿砂、钢铁等部分工业制品 | 克(G)、千克(KG.)、盎司(OZ.)、磅(LB)、公吨(MT)、长吨(LT)、短吨(ST)、公担(Q)、英担(BWT)、美担(CWT)等 |
| 个数单位 | 适用于成衣、文具、纸张、玩具、车辆、拖拉机、活牲畜、机器零件等杂货类商品及一般制成品 | 只(PC.)、件(PKG)、双(PR.)、台/套/架(ST.)、打(DZ)、罗(GR.)、大罗(G.GR)、令(RM.)、卷(ROLL OR COLL)、辆(UNT)、头(HEAD)、箱(C/S)、捆(BALE OR BDL.)、桶(BARREL OR DR.)、袋(B.)、盒(BX.)、听(TIN OR CAN)等 |
| 容积单位 | 主要适用于小麦、玉米、汽油、天然瓦斯、化学气体、煤油、酒精、啤酒、双氧水等谷物类及部分流体、气体物品 | 公升(L.)、加仑(GAL.)、蒲式尔(BU.)等 |
| 长度单位 | 主要适用于布匹、塑料布、电线电缆、绳索、纺织品等 | 码(YD.)、米(M.)、英尺(FT.)、厘米(cm.)等 |
| 面积单位 | 主要适用于木材、玻璃、地毯、铁丝网、纺织品、塑料板、皮革等板型材；皮质商品和塑料制品 | 立方米(SQ.M.)、立方英尺(SQ.FT.)、立方码(SQ.YD.)、立方英寸(SQ.INCH)等 |
| 体积单位 | 主要适用于化学气体、木材等 | 立方码(CU.YD.)、立方米(CU.M.)、立方英尺(CU.FT.)、立方英寸(CU.INCH)等 |



3. 计算重量的方法

不同的商品有不同的计量方法。一般根据商品的性质、包装的方式、运输方式、市场习惯等决定计量方法。在国际贸易中，按重量计量的商品有很多。根据一般商业习惯，计算重量的方法有以下几种。

1) 按毛重(Gross Weight,G.W.)计算

毛重是指商品本身的重量加包装物的重量。这种计量方法一般适用于粮食、饲料等低价值商品。

2) 按净重(Net Weight,N.W.)计算

净重是指商品本身的重量，按照国际惯例，如合同中对重量的计算没有其他规定，则应以净重计量。

对价值较低的商品，可以在合同中规定以毛重计量，即所谓“以毛作净”(Gross for Net)。如果需以净重计算，则必须从毛重中减去包装物的重量，即皮重(Tare Weight)。计算皮重主要有下列几种做法。

(1) 实际皮重(Actual/Real Tare)。即指每件包装物的实际重量，它是对商品的包装逐件衡量后所得的总和。

(2) 平均皮重(Average Tare)。在包装物比较统一、重量相差不大的情况下，可从全部商品中抽取一定件数的包装物，加以称量，求出平均每件包装物的重量。然后再乘以总件数即可求得全部货物的皮重。近年来，随着技术的发展和包装材料及规格的标准化，采用平均皮重的情况已较普遍，故平均皮重被称为标准皮重(Standard Tare)。

(3) 习惯皮重(Customary Tare)。有些材料和规格比较定型的商品包装，其重量以为市场所公认，在计算其皮重时，就无须对包装逐件过秤，而按公认的皮重乘以总件数即可。这种公认的皮重称为习惯皮重。

(4) 约定皮重(Computed Tare)。即按双方事先约定的包装重量作为计算基础。

3) 按公量(Conditioned Weight)计算

公量是指用科学的方法抽去商品中的水分，再加上标准水分所求得的重量。对于吸湿性比较强的商品，如羊毛、生丝、棉花等，其所含的水分受客观环境的影响较大，故其重量很不稳定，国际上通常采用按公量计算的方法。计算公式如下：

公量=[商品实际重量/(1+实际回潮率)] × (1+标准回潮率)
　　=商品干净重× (1+标准回潮率)

实际回潮率=实际含水量/商品干净重

例如：内蒙古某出口公司向韩国出口 10 公吨羊毛。在合同中规定按公量计算，标准回潮率定为 11%。经抽样证明，10 千克纯羊毛用科学方法去掉水分净剩羊毛 8 千克，即该批货物的实际回潮率为 25%。试计算公量。

4) 按理论重量(Theoretical Weight)计算

对一些具有固定规格尺寸的商品如钢板等，每件重量基本一致，一般可从件数推算出总重量。这种根据理论数据算出的重量，被称为理论重量。在实际业务中，理论重量常作为计算实际重量的参考，以方便买卖双方交接货物。

5) 按法定重量(Legal Weight)计算

按照一些国家海关法的规定，在征收从量税的时候，商品的重量是以法定重量计算的。所谓法定重量是指商品的净重加上直接接触商品的包装材料，如销售包装等的重量。而除去这部分重量所表示出来的纯商品的重量，则称为实物净重(Net Weight)。例如，香烟盒、罐头等这种装饰包装材料的重量，习惯上并不剔除，而视为商品的一部分。

### 4.2.2 进出口合同中的数量条款

买卖合同中的数量条款，主要包括成交商品的数量和计量单位，以重量计算的，还须明确计算重量的方法。

例 1：100m.t. gross for net。

例 2：800MT,3% more or less at seller's option。

例 3：10 000MT, with 2% more or less, at buyer's option and at contract price。

有些商品如粮食、化肥、食糖、工矿产品等，由于其自身的特性、货源的变化，或因自然条件的影响或受包装和运输工具的限制，往往很难准确地按合同规定的数量交货。为了便于履行合同，买卖双方可在合同中规定数量机动幅度，即数量增减条款或溢短装条款(More or Less Clause)，就是允许交货时可多交或少交一定比例的数量，只要卖方交货数量在约定的增减幅度范围内，就算按合同规定数量交货，买方就不得以交货数量不符为由而拒收货物或提出索赔。例如合同规定“数量 1 000MT，卖方可溢装或短装 5%”，则卖方在 950～1050MT 的范围内交货均可以。



**【运作实例 4.3】**

甲方与乙方订立了一份 CIF 合同，甲方出售 200 箱番茄酱罐头给乙方。合同规定“每箱装 24 罐×100 克”，即每箱装 24 罐，每罐 100 克。但卖方在出货时，却装了 200 箱，每箱 24 罐，每罐 200 克，货物重量比合同多了 1 倍，但买方拒绝收货，并主张撤销合同。买方有这种权利吗?为什么?

制定数量条款时应该注意以下问题。

1. 正确掌握进出口商品的数量

在交易磋商时，应正确掌握进出口商品的数量，防止心中无数、盲目成交。

(1) 对于出口商品数量的掌握，应考虑以下 4 点。

① 国外市场的供求情况。要正确运用市场供求变化规律，按照国外市场实际需要合理确定成交量，以保证我国出口商品卖得适当的价钱，对于我主销市场和常年稳定供货的地区与客商，应经常保持一定的成交量，防止因成交量过小，或供应不及时，使国外竞争者乘虚而入，使我们失去原来的市场和客户。

② 国内货源情况。在有生产能力和货源充足的情况下，可适当扩大成交量。反之，则不应盲目成交，以免给生产企业和履行合同带来困难。

③ 国际市场的价格动态。当价格看跌时，应多成交，快脱手；价格看涨时，不宜急于大量成交，应争取在有利时机出售。

④ 国外客户的资信状况和经营能力，对资信情况不了解和资信欠佳客户，不宜轻易签订成交数量较大的合同，对小客户也要适当控制成交数量，而大客户成交数量过小，将缺



少吸引力。总之要根据客户的具体情况确定适当的成交数量。

(2) 对进口商品数量掌握，要考虑以下 3 个因素。

① 国内的实际需要。应根据实际需要确定成交量，以免盲目成交。

② 国内的支付能力。当外汇充裕而国内又有需要时，可适当扩大进口商品数量。如外汇短缺，应控制进口，以免浪费外汇和出现不合理的贸易逆差。

③ 市场行情的变化。当行情对我有利时，可适当扩大成交数量，反之，应适当控制成交数量。

2. 数量条款的内容要明确具体

(1) 首先商品数量一般不宜采用“大约”,“左右”,“近似”(About or Circa or Approximate)等有伸缩性字眼来说明。目前各国和各行业，对于这类词语尚无统一的解释，容易引起争议。如果合同规定采用信用证结算方式，则根据《跟单信用证统一惯例》的规定：这个约数可解释为交货数量有不超过 10%的增减幅度；另规定，在金额不超过信用证规定时，货物数量允许有 5%的增减幅度；但是，当信用证规定数量以包装单位或个数计数时，此项增减幅度则不适用。如果数量条款中未明确规定机动幅度，原则上卖方应按合同规定的数量交货。

鉴于国际上对约数有不同解释，为了明确责任和便于履行合同，对某些难以准确地按约定数量交货的商品，特别是大宗商品，可在买卖合同中具体规定数量机动幅度。

例 1：合同中的数量条款为“1 000MT with 5% more or less at seller’s option”，则卖方交货数量是多少呢？

可以是 950 MT～1 000MT 之间任意数量。

例 2：某公司出口纸箱装电扇 1 000 台，合同和信用证都规定不准分批转运。装船时有 40 台包装破裂，风罩变形，不能出口，根据《跟单信用证统一惯例》的规定，只要货款不超过信用证总金额，交货数量允许有 5%的增减。据此，发货人该发多少货呢？

只可以装运 1 000 台。因为当信用证规定数量以包装单位或个数计数时，此项增减幅度则不适用。

请分析下列问题。

① 国内某公司出口至俄罗斯黄豆一批，合同的数量条款规定：每袋净重 100 千克，共 1 000 袋，合计 100 公吨。货抵俄罗斯后，经检验，黄豆每袋仅重 96 千克，1 000 袋合计 96 公吨。适值黄豆价格下跌，俄罗斯客户以单货不符为由提出降价 5%的要求，否则拒收。请问买方的要求是否合理，为什么？

② 出口彩电 4 000 台，装运时发现库存仅剩 3 900 台，卖方若以这 3 900 台交货，是否构成违约？

③ 出口彩电 4 000 台，装运时发现仅存 3 900 台，请问卖方能援引 5%的增减幅度以 3 900 台彩电交货，为什么？

(2) 计量单位的使用要完整。如以“吨”计量时，要订明是长吨、短吨还是公吨；以罗为单位时，要注明每“罗”的打数，力求避免使用含糊不清和笼统的字句，以免引起争议。因为不同的度量衡制度导致同一计量单位所表示的数量有差异。例如，就表示重量的吨而言，实行公制的国家一般采用公吨，每公吨为 1 000 千克，实行英制的国家一般采用长吨，每长吨为 1 016 千克，实行美制的国家一般采用短吨，每短吨为 907 千克。此外，

有些国家对某些商品还规定有自己习惯使用的或法定的计量单位。比如许多国家都习惯于以包(bale)作为棉花的计量单位，但每包的含量各国解释也不一，如美国棉花每包净重为 218 千克，巴西棉花每包净重为 180 千克，埃及棉花每包为 331 千克。又如巴西每袋糖为 60 千克，古巴则为 133 千克。所以，签订合同时对于计量单位的使用一定要谨慎。开篇案例二就是因为计量单位的使用不完整导致双方理解歧义，产生争议。

根据《中华人民共和国计量法》规定：“国家采用国际单位制。国际单位制计量单位和国家选定的计量单位为国家法定计量单位”。目前除了个别特殊领域外，一般不许再使用非法计量单位。我国出口商品，除照顾对方国家贸易习惯约定采用公制，英制或美制计量单位外，应使用我国法定计量单位。我国进口的机器设备和仪器等应要求使用我国法定计量单位，否则，一般不许进口，如有特殊需要，也必须经有关标准计量管理部批准。为了解决由于各度衡不统一带来的弊端，国际标准计量组织在各国广为通用的公制的基础上采用国际单位制(SI)。国际单位制的实施和推广，标志着计量的日趋国际化和标准化。现在已有越来越多的国家采用国际单位制。

(3) 对按重量计算的商品，还应规定计算重量的具体方法。如“以毛作净”，还是法定重量计量，或是其他。

3. 合理规定数量机动幅度条款

实际业务中，对于大宗散装商品，如农副产品和工矿产品，由于商品特点和运输装载的缘故，难以严格控制装船数量。此外，某些商品由于货源变化、加工条件限制等，往往在最后出货时，实际数量与合同规定数量有所上下。对于这类交易，为了便于卖方履行合同，通常可在合同中规定溢短装条款(More or Less Clause)，即规定交货数量可在一定幅度内增减。

数量机动幅度条款主要包括数量机动幅度的大小、机动幅度的选择权以及溢短装数量的计价方法等。数量机动幅度通常都以百分比表示，其大小应根据商品特性、行业惯例和运输方式来确定。机动幅度的选择权可以根据不同情况，由买方行使或由卖方货船方行使。一般来说，机动幅度由负责安排运输的一方选择，也可由运输方来决定。但为避免争议，宜在合同中明确规定。

对机动幅度范围内超出或低于合同数量的多装或少装部分，一般是按合同价格计算。但是，为了防止有权选择多装或少装的一方利用行情的变化，有益多装或少装以获取额外的利益，可以在合同中规定，多装或少装的部分，按装船时货到货时的市价结算，以体现合理公平的原则。如果双方未能就装船日或到货日的市场价格达成协议交由仲裁机构解决。

例：Quantity: 1000MT,the sellers have the option to load 5% more or less than the quantity contracted if it is necessary for the purpose to meet the shipping space and each difference shall be settled at the contracted price。

## 4.3 进出口商品的包装条款及应用

**【运作实例 4.6】**

**案例一：**在荷兰某一超级市场上有黄色竹制罐装的茶叶一批，罐的一面刻有中文“中国茶叶”4 个字，



另一面刻有我国古装仕女图，看上去精致美观，颇具民族特色，但国外消费者少有问津。原因何在呢?

**案例二：**某公司出口一批化工原料，合同规定用麻袋包装。出口方在装货时大部分货物使用单层麻袋装，有一少部分是用吸塑新麻袋装。可是，买方以包装不符合同规定为由拒收整批货物，而卖方则坚持买方应接受全部货物。于是引起诉讼。

### 4.3.1　进出口商品的包装概述

国际贸易中的商品，除少数不必包装、可直接装入运输工具中的散装货(Bulk Cargo，Cargo ln bulk)和在形态上自成件数、无需包装或略加捆扎即可成件的裸装货(Nude Cargo)以外，绝大多数商品都需要有适当的包装。商品的包装是保护商品在流通过程中的品质完好和数量完整的重要条件，是实现商品的使用价值和增加价值的重要手段之一。经过适当包装的商品，不仅便于运输、装卸、储存、保管、清点、陈列和携带，而且对于美化、宣传商品以及吸引顾客、提高身价、扩大销路都起着重要作用，尤其是包装的好坏直接影响到商品售价的高低。因此，交易双方在磋商时，一般要对包装做出具体、详细的规定。

包装条款也是合同的重要条款之一。按照《联合国国际销售合同公约》的规定，卖方交付的货物须按合同所规定的方式装箱或包装。如果合同中没有相关约定，则“货物按照同类货物通用的方式装箱或包装。”否则，货物即为与合同不符，卖方要根据实际情况承担相应的违约责任。

根据包装在流通过程中所起的作用不同，可分为运输包装和销售包装。后者除起保护作用外，还有促销的功能。

1. 运输包装

运输包装(Packing For Transportation)又称外包装(Outer Packing)或大包装。其作用主要是保护商品，并使其便于运输、装卸、储存和清点等。

1) 运输包装的分类

运输包装的方式和造型多种多样，用料和质地各不相同，包装程度也有差异。运输包装的分类标准见表 4-5。

表 4-5　包装的分类标准和种类

| 分类标准 | 种类 |
| --- | --- |
| 包装方式 | 单件运输包装、集合运输包装 |
| 包装造型 | 箱(Case,Box,Carton)、包(Bale)、桶(Drum Barrel)、捆(Bundle)、袋(Bag)、罐(Can)、坛(Carboy) |
| 包装材料 | 纸制包装、金属制包装、木制包装、塑料包装、草制品、陶包装麻制品等如纸箱(Wooden Case )、布袋((Cloth Bag)、铁桶(Iron Drum)等 |
| 包装质地 | 软性包装、半塑性包装和硬性包装 |
| 包装程度 | 全部包装和部分包装 |

在国际贸易中，买卖双方究竟选择何种运输包装应根据商品的特性、形状、贸易习惯、货物运输路线的自然条件、运输方式要求及相关国家的法律，在保证包装牢固的前提下尽





可能节省各种费用开支。具体分析对运输包装的要求如下。

2) 对运输包装的要求

出口商品的运输包装，应体现下列要求。

(1) 必须适应商品的特性。比如，水泥的包装应具有防潮功能；玻璃制品、陶瓷、灯具的包装应具有防震功能；液体货物的包装应具有防漏功能。

(2) 必须适应各种不同运输方式的要求。比如海运货物的包装应牢固、防挤压、防碰撞；空运货物的包装应轻便。

(3) 必须考虑有关国家的法律规定和客户的要求。比如德国和法国禁止进口外形尺寸与本国不同的食品罐头；美国和新西兰禁止利用干草、稻草、谷糠等作为包装或填充材料，避免带进病虫害。1998 年，美、加、英、欧盟等相继以天牛虫问题为由，禁止我国所有未经熏蒸处理的木制包装进入其境内。

(4) 要便于各环节有关人员进行操作。

(5) 要在保证包装牢固的前提下节省费用。

3) 运输包装的标志

运输包装的标志是指为了便于在运输过程中快速、准确地识别货物，防止错发错运、损坏货物或发生伤害事故，而在包装上刷制的标志。运输包装上的标志按其用途可分为运输标志、指示性标志和警告性标志 3 种。

(1) 运输标志(Shipping Mark)俗称“唛头”，是指印刷在运输包装上，便于有关人员运输和交接货物，防止错发、错运的一种标志。联合国欧洲经济委员会简化国际贸易程序工作组在国际标准化组织和国际货物装卸协调协会的支持下，制定了标准化的运输标志向各国推荐使用。运输标志应由以下 4 个部分按顺序排列组成。

① 收货人或买方名称的英文缩写或简称。

② 参考号，如合同号、订单号、发票号、运单号、信用证号等。

③ 目的地。

④ 件数号。一般用 $m/n$ 表示，$n$ 为总件数，$m$ 为整批货物中每件的顺序号。

| 例 1： | 例 2： |
|---|---|
| ABC | SUNTEX |
| SC1234 | 99GST082 |
| SAN FRANCISCO | SHANGHAI |
| 2/20 | NO.1—20 |

运输标志在国际贸易中还有其特殊的作用。按照《联合国国际销售合同公约》的规定，在商品特定化以前，风险不能转移到买方承担。而商品特定化最常见的有效方式，就是在商品外包装上标明运输标志。商品以集装箱方式运输时，运输标志可被集装箱号码和封口号码取代。

(2) 指示性标志(Indicative Mark)又称注意标志。根据商品的性能特性，在包装外部用简单醒目的图形或文字对一些容易破碎、残损、变质的商品做出指示标志，以引起有关人员在装卸、搬运、存放和保管过程中注意。例如：“小心轻放”(Handle With Care)、“保持干燥”(Keep Dry)，此端向上(This Way Up)，禁钩(Use No Hook)，防热(Keep Away From Eat)，此处用链(Sling Here)等。

常用的指示性标志如图 4.1 所示。




此端向上


保持干燥


易碎


禁钩

图 4.1　指示性标志

(3) 警告性标志(Warning Mark)又称危险性标志。凡在运输包装内装有爆炸品、易燃物品、有毒物品、腐蚀物品、氧化剂、反射性物资等危险货物时，为了在运输、保管和装卸过程中使有关人员加强防护措施，以保护物资和人身的安全而加在外包装上的危险货物标志。

我国已经颁布了危险品《包装储运指示标志》和《危险货物包装标志》，联合国海事协商组织也颁布了《国际海运危险品标志》。在出口危险品时，既应在运输包装上刷写我国规定的危险品包装标志，又要刷写国际海运危险品标志，以免货到国外口岸后，不准靠岸卸货，造成不必要的损失。

常见的警告性标志如图 4.2 所示。





图 4.2　警告性标志

(4) 重量尺码标志(Weight and Measurement Mark)。指为表示该货物的毛、净重及其体积(长×宽×高)的文字说明，以方便储运过程中安排装卸作业和舱位。

例：Gross Weight(G.W.)　55kg

Net Weight(N.W.)　51kg

Measurement 162cm ×40cm ×30cm

(5) 产地标志(Place of Origin Mark)。一般在内外包装上都注明产地。

以上各种包装标志一般刷在货物外包装的一侧或两侧，以同时刷在两侧为好。

2. 销售包装

销售包装(Selling Packing)又称内包装(Inner Packing)、小包装(Small Packing)，是直接接触商品并随商品进入零售网点和消费者直接见面的包装。设计新颖、美观、适用的销售包装，不仅能有效地保护商品，还可以起到美化商品、提高商品价格、宣传商品、吸引顾

客、扩大销路等作用。

对销售包装的造型结构、装潢画面和文字说明等方面，都有较高的要求。

1) 销售包装的种类

销售包装可采用不同的包装材料和不同的造型结构与式样，常见的销售包装有下列几种。

(1) 挂式包装。采用挂钩、吊袋、挂空等装置的包装，便于商品的悬挂、陈列、展销。

(2) 堆叠式包装。指包装的顶部和底部能吻合的造型设计(如罐、盒等)以便商品摆设陈列。

(3) 便携式包装。包装上有提手装置设计或附有携带包装，方便顾客携带。

(4) 喷雾包装。包装上带有自助喷出和关闭装置，适用于液体商品(如香水、空气清新剂等)，使用便利。

(5) 易开包装。指带有手拉盖等设计的易开罐、易开瓶和易开盒等。

(6) 配套包装。指把有关联的不同规格品种的商品搭配成套的包装，如成套餐具包装盒等。

(7) 复用包装。除用作商品包装外，还可提供消费者观赏、再使用等其他用途的包装。

(8) 礼品包装。要求外观精美、大方、名贵，专为送礼的包装。

此外，还有便于选购和识别的透明或窗式包装，不同用途的真空、收缩包装和适用于药品、调味品等一次性使用的包装。



**【前沿阅读 4.1】**

### 真空包装的历史发展由来

真空包装技术起源于 20 世纪 40 年代，自 20 世纪 50 年代塑料薄膜成功地应用于商品包装以来，真空包装技术得到了迅速的发展。

包装水平在一定程度上反映了一个国家科学技术水平与富裕程度。我国的真空包装技术的研究和应用尚属起步阶段。

(1) 1962 年，Ordal 提出不透氧膜能抑制病原微生物的生长，包装鲜肉可以延长其货架寿命。

(2) Baltzer 认为真空包装的鲜肉较有氧包装的鲜肉的货架寿命长的原因有：①在厌氧情况下微生物的总数目增加缓慢；②腐烂和粘液减少；③储藏之后，真空包装内最终微生物的数量比有氧包装要少。这说明，不透氧膜真空包装鲜肉，当其中的氧转化为二氧化碳之后，不透氧膜能阻隔外界的氧再进入包装内，所以真空包装能延长鲜肉的货架寿命。

(3) 1970 年，Pierson 等提出真空包装创造了一个对微生物的种类和水平进行选择的“生态系统”。1974 年法国的 SCOPA 公司首次应用 MAP(Modified Atmosphere Package，是一种先抽真空，再充入一定比例的混合气体的包装)包装肉制品。

(4) Pesis 等(1986 年)提出真空包装是最好的维持柿果品质和硬度的保鲜方法。由此可见，储藏保鲜技术的开发和普及日益被生产者、经营者和消费者所重视。

真空包装所需设备的另一部分就是包装容器，包装容器的种类较多，有塑料、塑料与纸、铝箔等复合材料组成的复合物、玻璃瓶、金属容器以及硬塑料等，对包装容器的选用应根据真空包装食品的性质来定，如罐装食品则应用玻璃瓶或金属罐，中药材则用铝箔或塑料等。尽管真空包装的容器材质种类较多，但最常见的是塑料薄膜。

资料来源：http://www.spjxcn.com/news/31904.html



2) 销售包装的标志和说明

在销售包装上，一般都附有装潢画面、文字说明及条形码标志等。

(1) 装潢画面。销售包装上的装潢画面要美观大方，富有艺术吸引力，并突出商品特点。其图案与色彩应适应有关国家的民族习惯和爱好。如日本人喜欢鸭子而忌讳荷花，伊斯兰国家忌用猎形图案，意大利人喜欢绿色，法国和比利时反感墨绿色，因为它是纳粹军服的颜色，埃及人禁忌蓝色，德国和瑞典不喜欢红色，泰国和印度认为大象是吉祥的动物，而英国则认为它是蠢笨的象征等。

(2) 文字说明。销售包装上应有必要的文字说明如商标、品牌、品名、产地、数量、规格、成分、用途和使用方法等。文字说明要同装潢画面紧密结合，互相衬托，彼此补充，以达到宣传和促销的目的。使用的文字须简明扼要，可以中外文同时并用，同时要符合进口国的有关规定。例如：加拿大政府规定销往该国的商品必须用英、法两种文字加以说明；美国食品药物管理局(FDA)要求大部分食品必须标明至少 14 种营养成分的含量。本节案例一中，虽然包装上的装潢画面美观大方，富有艺术吸引力，但是缺乏必要的文字说明，包括产地、品名等内容。

(3) 条形码标志。条形码是由一组带有数字的黑白色粗细间隔不等的垂直平行条纹所组成的印在销售包装上的标志，如图 4.3 所示。




图 4.3　条形码标志

条形码的作用在于通过光电扫描对其阅读，并输入到计算机内，计算机即可判断出该商品的生产国别或地区、生产厂家、生产日期、品种规格和销售价格等一系列信息。使用条形码有效提高了货款结算和销售统计的效率，也方便了顾客，同时使贸易中的双方及时了解产品有关资料，并提高国际市场的物流配送效率。许多国家的超市都使用条形码技术进行自动扫描结算，如果商品包装上没有条形码，即使是名优产品，也不能进入超市，而只能当作低档商品进入廉价商店销售，有些国家对包装上没有条形码的商品，则不予进口。目前我国的出口商品及其包装上均标明条形。

目前国际上通用的条形码有两种：一种是由美国统一编码委员会(Universal Code Council, UCC)编制的 UPC 码(Universal Product Code)；另一种是由欧洲 12 国组成的欧洲物品编码协会(Europe Article Number Association，后更名为国际物品编码协会——International Article Numbering Association)编制的 EAN 码(European Article Number)。EAN 最前面三位数字都是前额码，即是商品生产国(地区)的代码。目前 EAN 系统已成为国际公认的物品编码标识系统。

我国 1988 年 12 月成立的中国物品编码中心于 1991 年 4 月代表中国加入 EAN，负责统一组织、协调和管理我国的条形码工作。EAN 分配给我国的的前缀码即国别号分别为 690、691 和 692(不包括港、澳、台地区)，凡标有 690、691 和 692 条码的商品，即表示中国生产的商品。此外，我国的书籍代码是 978，杂志代码是 977。





【前沿阅读 4.2】

## 世界各地区条形码(EAN 符号)一览

在 EAN 符号中，表示国家的符号为前缀 2～3 位数字。

截至 1999 年 1 月的 EAN 加盟国及国别码如下。

| 条形码 | 国　　家 | 条形码 | 国　　家 | 条形码 | 国　　家 |
|---|---|---|---|---|---|
| 00～09 | 美国及加拿大(UPC) | 300～379 | 法国 | 380 | 保加利亚 |
| 383 | 斯洛汶尼亚 | 385 | 克罗地亚 | 387 | 波斯尼亚与黑赛哥维亚 |
| 400～440 | 德国 | 460～469 | 俄罗斯 | 471 | 台湾 |
| 474 | 爱沙尼亚 | 475 | 拉脱维亚 | 477 | 立陶宛 |
| 479 | 斯里兰卡 | 480 | 菲律宾 | 481 | 白俄罗斯 |
| 482 | 乌克兰 | 484 | 摩尔多瓦 | 485 | 亚美尼亚 |
| 486 | 格鲁吉亚 | 487 | 哈萨克斯坦 | 489 | 香港 |
| 450～459<br>490～499 | 日本 | 500～509 | 英国 | 520 | 希腊 |
| 528 | 黎巴嫩 | 529 | 塞浦路斯 | 531 | 马其顿 |
| 535 | 马耳他 | 539 | 芬兰 | 54 | 比利时及卢森堡 |
| 560 | 波兰 | 569 | 冰岛 | 570～579 | 丹麦 |
| 590 | 波兰 | 594 | 罗马尼亚 | 599 | 匈牙利 |
| 600～601 | 南非 | 609 | 毛里求斯 | 611 | 摩洛哥 |
| 613 | 阿尔及利亚 | 619 | 突尼斯 | 622 | 埃及 |
| 625 | 约旦 | 626 | 伊朗 | 640～649 | 芬兰 |
| 690～692 | 中国 | 700～709 | 挪威 | 729 | 以色列 |
| 730～739 | 瑞典 | 740 | 危地马拉 | 741 | 萨尔瓦多 |
| 742～744 | 中美洲(洪都拉斯、哥斯达黎加) | 743 | 尼加拉瓜　未定<br>乌兹别克斯坦 | 745 | 巴拿马 |
| 746 | 多米尼加 | 750 | 墨西哥 | 759 | 委内瑞拉 |
| 760～769 | 瑞士 | 770 | 哥伦比亚 | 773 | 乌拉圭 |
| 775 | 秘鲁 | 777 | 玻利维亚 | 779 | 阿根延 |
| 780 | 智利 | 784 | 巴拉圭 | 786 | 厄瓜多尔 |
| 789 | 巴西 | 800-839 | 意大利 | 840～849 | 西班牙 |
| 850 | 古巴 | 858 | 斯洛伐克 | 859 | 捷克 |
| 860 | 南斯拉夫 | 869 | 土耳其 | 870～879 | 荷兰 |
| 880 | 韩国 | 885 | 泰国 | 888 | 新加坡 |
| 890 | 印度 | 893 | 越南 | 899 | 印度尼西亚 |
| 900～919 | 奥地利 | 930～939 | 澳大利亚 | 940～949 | 新西兰 |
| 955 | 马来西亚 | | | | |

200～299 表示零售商店用；977 表示定期刊物(ISSN)；978、979 表示书籍(ISBN)；980、999 联券用。

资料来源：http://bbs.yanyue.cn/thread-148784-1-1.html

总之，究竟采用何种销售包装，主要根据商品特性和形状而定。为了使销售包装适应国际市场需要，在设计和制作销售包装时考虑到销售包装：①便于陈列展销；②便于识别商品；③便于携带和使用；④销售包装要有艺术吸引 。另外，制作销售包装时应注意进口国家的规定、风俗习惯等。



**【运作实例 4.5】**

中国台湾的一家公司往中东运输玻璃杯，用木箱作为包装箱，用干草作为填充物。然而，等货物运到目的地时，大部分玻璃杯都碎了。因为，中东地区的天气比较干燥，当木箱运抵中东地区时，木箱里作为填充物的干草里的潮气全散发掉后体积便小了，结果在箱子里就有了多余的空隙，船的来回颠簸使得玻璃杯相互碰撞而破碎。这就说明在不同的地点对包装的要求是不一样的，同样的包装方法，一个地方有效，另一个地方可能无效。在不同的气候条件下，对商品的包装要进行专门设计。

3. 中性包装和定牌生产

中性包装(Neutral Packing)和定牌生产是国际贸易中常用的习惯做法。

1) 中性包装

中性包装是指在商品上的内外包装上不注明生产国别和生产厂名包装。中性包装分两种：无牌中性包装和定牌中性包装。前者指包装上既无生产地名和厂商名称，又无商标、牌号；后者指包装上仅有买方指定的商标或牌号，但无生产地名和出口厂商的名称。采用中性包装是为了打破某些进口国家或地区的关税和非关税壁垒以及适应交易的特殊需要(如转口销售等)，它是出口商加强对外销售和扩大出口的一种手段，在外贸业务中可酌情采用，但在实际业务中必须注意避免触犯某些国家的法律或发生侵犯第二方工业产权行为。对于受配额限制的商品和享受普惠制待遇的商品不能接受中性包装的要求。

2) 定牌生产

定牌是指卖方按买方要求在其出售的商品或其包装上标明买方指定的商标和牌号，这种做法叫定牌生产。其目的是利用买方的经营能力、商业信誉或名牌声誉，以提高售价和扩大销路。在国际或国内贸易中，许多大百货商店、超级市场和专业商店，在其经营的商品中，有一部分商品使用该店专有的商标和品牌，这部分商品即是由商店要求有关厂商定牌生产的。

定牌生产在我国出口产品中占有相当大的比重。在国家贸易中，定牌商品有的在其定牌商标下标明产地，有的则不标明产地和生产厂商，后一种做法称为定牌中性。出口企业在接受客户定牌的同时，更应强化争创自己的名牌意识。我国目前接受外商定牌的出口产品中，大部分均注明“中国制造”。

由于品牌商标在体现商品品质和档次中的作用越来越大，品牌附加值已成为商品利润的主要来源。一些拥有世界知名品牌商标的企业，为了降低劳动力成本，允许国外制造商按照原厂设计并使用其品牌进行生产。制造商在其制造商品上被允许使用国外知名品牌，称之为贴牌生产(OEM)。贴牌生产和定牌生产，做法非常相似，实际上并无明确的分界线。

### 4.3.2 进出口合同中的包装条款

包装条款一般包括包装方式、包装材料、包装规格、包装标志、包装费用以及单件包装的数量等内容。以下是包装条款的一些实例。

例 1：麻袋装，每袋 50 千克，以毛作净(In gunny bags of 50kgs each, gross for net)。

例 2：纸箱装，每箱 60 听，每听 1000 片(In cartons containing 60 tins of l000 tab．each)。

例 3：国际标准纸箱装，20 纸箱装一托盘，10 托盘装一集装箱( In international standard tea boxes, 20boxed on a pallet, 10pallets in one container)。

例 4：每件装塑料袋，1 打一内盒，10 盒一纸箱，4 箱装一木箱(Each pc packed in a poly bag,1 doz. to a box, 10boxes to a carton, 4 cartons to a wooden case)。

例 5：包装于新木箱内，适合长途海运，能有效防湿、防潮、防震、防锈和耐受粗暴搬运。凡由于卖方包装不善而给买方带来的一切损失和费用或由于保护措施不当或不周导致货物生锈而给买方造成的一切损失和费用均由卖方承担。

To be packed in new wooden cases, suitable for long distance ocean transportation and well protected against dampness, moisture, shock, rust and rough handling。The sellers shall be liable for any damage to the goods on account of improper packing and for any rust damage attributable to inadequate or improper protective measures taken by the sellers, and in such case or cases any and all losses and/or expenses incurred(suffered) in consequence the of shall be boren by the sellers。

制订包装条款时，应注意以下事项。

(1) 要考虑商品特点和不同运输方式的要求。对不同的商品和不同的运输方式，在约定包装材料、包装方式、包装规格和包装标志时，必须从商品在储运和销售过程中的实际需要出发，使约定的包装科学、合理、安全、适用、适销。比如海运包装要求牢固，并具有防止积压和碰撞的功能，水泥包装要求防潮，玻璃制品包装要求防碎等。

(2) 对包装的规定要明确具体。不宜采用“适合海运包装”(Seaworthy Packing)，“习惯包装”(Customary Packing)，“卖方惯用包装”(Seller’s Usual Packing)之类笼统模糊的术语，以免引起争议。本节案例二中，就是因为买卖双方对与运用何种麻袋包装规定的不明确，导致双方出现争议。

(3) 明确包装标志和包装费用负担问题。包装标志一般由卖方决定，或由买方提供。如果由卖方决定，可不订入合同，或只订明“卖方标志”，由卖方设计后通知买方。如由买方提供，一般规定买方提供的时间，以免耽误包装和按时出运。包装费用一般包括在货价内，无需另行订明。但如果买方要求采用特殊包装，则采用特殊包装的费用一般应由买方承担，并应在合同中具体订明相关的费用和费用支付方法。对于包装费用较高或包装技术性要求较强的商品，通常要在单价条款的后面注明“包括包装费用在内”(Packing Charges Included)，以免在最后结算时发生争议。

(4) 要考虑进口国家对包装的有关法令规定。国际上不少国家对与销售包装都有独特的规定，凡包装不符合其规定的均不准进口或进口后不准投入市场销售。

**【前沿阅读 4.3】**

一个好的产品要打入市场首先要有好的包装，而这种包装又必须能切合消费者的消费心理，这样才能使产品与消费者产生一种潜在的互动，从而为产品成功占有市场打好基础。因此包装成了众商家开拓及占领市场的必要手段，许多商家也争相为自己的产品精心打造适合消费者心理的包装，进而来占据有利的市场地位。好的包装必须是以人为本，以生活为本的，这样才能赋予市场新的活力。下面是两个品牌的成功包装案例。

**1. “时代之风”**

当今世界上最为畅销的法国高级香水之一，它是东方花香调的代表作，有难得的清香，独树一帜。最为著名的是“和平鸽”造型的水晶瓶子，它想阐述的是经过大战后，和谐与平安已降临，人类对平安的渴望以及给人心灵的抚慰。水晶制成的一对正在展翅飞翔的和平鸽，晶莹剔透，栩栩如生，象征飞翔



的时代与时间，爱和温柔与香水的浪漫自然风格相映照。和平、青青永恒，忘却战争的阴影，无忧无虑、轻松的生活，是这个浪漫品牌最完美的诠释。同时，它在每一瓶香水的瓶盖上，都用手工将羊肠线牢牢绑住，为第一个打开香水瓶的主人带来好运。

2. “酒鬼酒”

在酒的包装设计中，除了文字、色彩、图案的构图摆布以外，更重要的是要传达一种情感。包装设计不能只表达商品性而没有人情味，这样的设计只是一个标签符号。许多畅销商品都是借助于具有极强情感特色的品牌来占领市场。给商品注入“情感”，这是包装设计要把握的重点，只有极富个性的并能引起人们共鸣的优秀设计，才能在浩如烟海的商品中夺目而出，抓住消费者，达到促销的目的。

酒类市场竞争激烈，一个无知名度的新品牌怎样才能在较短时间内争得一席之地？“酒鬼酒”的包装设计可以说在全国众多的酒品中脱颖而出，除了产品自身的品质外，品牌以及包装设计的创新是重要因素。“酒鬼酒”在传达品牌的传统文化、历史特点、商品性、民族情感、价格规律上都具有典型性。“酒鬼酒”为典型的异类包装：瓶体采用湘西土陶工艺制成，质朴、典雅，瓶形是扎口的麻袋造型。一侧是看上去充满东方式幽默的酒鬼背酒鬼的写意画，另一侧为收藏印章一样打着“无上妙品”4 个大字。这与瓶标上红底黑字狂草体的“酒鬼”二字里外呼应，动静结合。酒鬼酒之名，拜著名画家黄永玉先生所赐，并题曰：“酒鬼”背“酒鬼”千斤不嫌赘，“酒鬼”喝“酒鬼”，千斤不会醉，“酒鬼”产湘西，涓涓传千里。

## 本章小结

在国际贸易合同中贸易标的、品质、数量、包装是合同中的主要贸易条件。本章主要介绍了货物命名的方法，以及以实物和文字说明表示货物品质的两种方法。数量是买卖双方交接货物的依据，要注意不同货物所选用的各种计量单位和计量方法。注意其在实际中的应用。包装是货物说明的组成部分。合同的包装条款主要包括包装材料、包装规格、包装标志、包装费用的负担等基本内容。

## 关键名词

Counter Sample　回样
Duplicate Sample　复样，存样
Quality Tolerance　数量机动幅度
F.A.Q　良好平均品质
Conditioned Weight　公量
Legal Weight　法定重量
Tare Weight　皮重
Gross Weight　毛量
Net Weight　净重
Packing for Transportation　运输包装
Inner Packing　销售包装
Neutral Packing　中性包装
Indicative Mark　指示性标志
Warning Mark　危险性标志

# 习　　题

【简答题】

1. 简述如何正确运用表示商品品质的方法。
2. 什么是溢短装条款？
3. 对溢短装部分商品的价格应如何确定？
4. 什么是中性包装？有哪些做法？

# 案　　例

**【案例 1】**

有一年我国外贸公司向德国出口大麻一批，合同规定水分最高 15%，杂质不超过 3%，但在成交前，我方曾向对方寄过样品，合同订立后我方又电告对方“成交货物与样品相似”。货到德国后，买方出具了货物品质比样品低 7%的检验证明，并要求赔偿 600 英镑的损失。我方拒绝赔偿，并陈述理由说：我批商品在交货时是经过挑选的，因为是农产品，不可能做到与样品完全相符。但也不至于比样品低 7%。问题：我方失误在哪里？是否可以凭该商品并非凭样品成交为由而不予理赔？

**【案例 2】**

1997 年 10 月，香港某商行向内地一企业按 FOB 条件订购 5 000 吨铸铁井盖，合同总金额为 305 万美元(约人民币 2 534.5 万元)。货物由买方提供图样进行生产。该合同品质条款规定：铸件表面应光洁；铸件不得有裂纹、气孔、砂眼、缩孔、夹渣和其他铸造缺陷。

合同规定：①订约后 10 天内卖方须向买方预付约人民币 25 万元的“反保证金”，交第一批货物后 5 天内退还保证金；②货物装运前，卖方应通知买方前往产地抽样检验，并签署质量合格确认书；若质量不符合同要求，买方有权拒收货物；不经双方一致同意，任何一方不得单方面终止合同，否则由终止合同的一方承担全部经济损失。请分析此合同条款的合理性。

**【案例 3】**

我国某公司 A 向孟加拉国某公司 B 出口一批货物，合同价值约为 USD20 000.00，货物为汽车配件，共有 10 个型号，其中有 4 个型号要求根据客户样品制造的。付款方式为，客户先支付定金 1 000 美金，剩余部分 30%和 70%分别以 L/C 和 T/T 支付(在货物生产完毕通知客户支付)。客户随即开来信用证，A 公司按合同和 L/C 要求开始生产货物，但发现其中按客户样品要求定做的货物不能完成，由于客户订货的数量比较少，开发该产品十分不合算。因此打算从其他厂家购进该产品，但遗憾的是，却一直无法找到生产该产品的厂商。而此时已接近装船期了，其他货物亦相继生产完毕。A 公司只好告诉 B 公司上述问题。B 公司要求取消所有的货物并退还定金和样品，他的理由是，他要求定做的货物是十分重要的，不能缺少，因 A 公司没有按时完成货物，错过他的商业机会。A 公司也感到无可奈何，确实理亏，只好答应客户的要求，承担一切货物积压的损失。请分析 A 公司的失误之处。

**【案例 4】**

我出口公司与美商凭样成交一批高级瓷器，复验期为 60 天，货到国外经美商复验后，未提出任何异议，但事隔一年，买方来电称：瓷器全部出现“釉裂”，只能处理销售，因此要求我方按成交价赔偿 60%，我方接电话后立即查看留存的复样，发现其釉下也有裂纹。问题：我方该如何处理？




# 进出口商品的价格条款及应用

## 教学目标

通过本章的学习，对进出口商品的价格条款有一定的了解和认识，能够区别不同贸易术语的异同，根据具体贸易背景选择适当的贸易术语，能够对进出口商品价格进行初步核算，初步分析具体进出口业务的效益情况，能够拟定和审核合同中的价格条款。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
| --- | --- | --- |
| 基本知识 | (1) 掌握国际贸易术语的含义和作用<br>(2) 了解《2010 通则》中对常用贸易术语的解释<br>(3) 掌握进出口商品成本、效益核算<br>(4) 熟悉进出口商品价格作价原则、方法<br>(5) 了解实务中常用的其他有关国际贸易术语的惯例 | (1) 国际贸易术语的含义<br>(2) 国际贸易术语的作用<br>(3) 国际贸易术语选用的原则<br>(4) 进出口商品单价构成因素<br>(5) 主要贸易术语的价格换算 |
| 业务流程 | (1) 了解各种国际贸易术语<br>(2) 了解根据具体事件选用适合的贸易术语<br>(3) 学会对进出口商品进行准确的定价<br>(4) 学会对进出口商品进行准确的成本、效益核算 | (1) 不同贸易术语中的买卖双方权利与义务<br>(2) 进出口商品在不同术语价格中的互换 |
| 分类 | 掌握主要贸易术语的价格换算 | 国际贸易术语的种类 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的国际贸易术语中的风险分析各种案例 | 不同贸易术语中的风险分析 |




## 引　　例

中国A公司与美国B公司签订出口合同一份，贸易术语CFR NEWYORK，A公司按合同规定在2003年5月20日将货物运至码头装船，在运输过程中车辆遇险翻覆，货物受损，A公司电告B公司事故，由于CFR系买方投保，A提出按保险惯例，承保范围为仓至仓，所以要求B公司向保险公司索赔，A可以得到赔偿吗？

价格是进出口买卖双方洽商的一个重要内容。在国际贸易中，商品的价格通常是指商品的单价(Unit Price)，即商品的每一计量单位以某一种货币表示的价格。在国际贸易实务中，商品的价格除了要表明每一计量单位的价格金额外，还要表明买卖双方在货物交接过程中有关费用、风险和责任的划分。

贸易术语是对外磋商和订立合同中不可缺少的专门用语，它表明了进出口商品价格的构成，确定了买卖双方在交接货物过程中应尽的责任和义务，涵盖了价格、运输、保险、通关手续、单证提交等内容，它的使用影响着合同的性质及风险的划分界限。在世界步入千禧年之际，国际商会制定的《2000年国际贸易术语解释通则》(即INCOTERMS2000)正式生效，取代了在国际货物贸易领域实施了10年之久的《1990年国际贸易术语解释通则》。

以上导读案例均涉及国际货物贸易实务中常用的贸易术语，而不同贸易术语的选用直接关系到买卖双方不同的责任、风险和费用，从而影响着进出口商品的价格及贸易可能产生的经济效益。本章将就以下问题展开导论。

(1) 有关贸易术语的国际惯例。
(2) 各种贸易术语的选用。
(3) 进出口商品价格。
(4) 进出口合同中的价格条款。



## 5.1　国际贸易术语概述

### 5.1.1　国际贸易术语与国际贸易惯例

在国际货物买卖中，买卖双方的基本义务分别是：卖方提交合格的货物和单据，买方接受货物和支付货款。但在交易中仅仅明确双方的基本义务是不够的，在货物的交接过程中，有关责任、费用和风险也必须在买卖双方之间加以划分，而这些划分必然会影响商品的价格。在实际业务中，买卖双方往往通过贸易术语确定上述问题。因此学习和掌握国际贸易中现行的各种贸易术语及其相关的国际贸易惯例，对于明确双方各自承担的责任、费用和风险，以及合理确定商品价格具有十分重要的意义。

1. 贸易术语的含义与作用

1) 贸易术语的含义

贸易术语(Trade Terms)又称贸易条件、价格术语、价格条件，它是用一个简短的概念或三个字母的缩写来说明交货地点，表示商品的价格构成，以及表明买卖双方在货物交接过程中的责任、费用和风险划分的专门用语。它是进出口商品价格的一个重要组成部分。

对贸易术语的含义可以从以下几个方面理解。



(1) 一个简短的概念或三个字母的缩写

贸易术语“装运港船上交货(Free on Board)”是一个简短的概念，也可以表示成三个字母的缩写“FOB”。

(2) 说明交货地点

Incoterms2000 中的 13 个贸易术语按卖方交货地点的不同可以划分为 3 组。

① 卖方在产地交货：EXW。

② 卖方在出口国或出口地交货：FOB、FAS、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP。

③ 卖方在进口国或进口地交货：DAF、DES、DEQ、DDU、DDP。

交货地点不同，买卖双方承担的责任、费用和风险不同，合同的性质也不同。卖方在产地交货的合同属启运合同；卖方在出口国或出口地交货属装运合同；卖方在进口国或进口地交货的合同属到达合同。

(3) 表示商品的价格构成

商品的 FOB 仅包含商品的出口成本，而商品的 CIF 不仅包含商品的出口成本，还包括商品出口的海运费和保险费。按 FOB 报价，因卖方承担的责任、费用和风险小，所以商品报价低；按 CIF 报价，因卖方承担的责任、费用和风险大，所以商品报价高。

(4) 表明买卖双方在货物交接过程中的责任、费用和风险划分

① 责任：因货物交接而产生的租船订舱、装卸货物、投保、申请许可证及报关等事宜。

② 费用：因办理相关事宜而产生的运费，包括装卸费、保险费、海关税费、仓储费、码头捐等。

③ 风险：因各种原因导致货物损失或灭失的危险，如被盗、水渍、被火烧毁等。

总之，不同的贸易术语表明买卖双方各自承担不同的责任、费用和风险，而责任、费用和风险的大小又影响成交商品的价格。由此可见，贸易术语具有两重性，它一方面表示交货条件；另一方面表示成交商品的价格构成，且这两方面是密切相关的。

2) 贸易术语的作用

贸易术语是在国际贸易的长期实践中形成的。它的使用可以交易磋商的内容，缩短成交的过程、节省业务费用，从而有利于交易的达成，并促进国际贸易的发展。它的具体作用体现在以下几点。

(1) 有利于买卖双方洽商交易和订立合同。

每种贸易术语都有其特定的含义，买卖双方只要商定按何种贸易术语成交，即可明确彼此在货物交接过程中的责任、费用和风险。

(2) 有利于买卖双方核算价格和成本。

贸易术语表示进出口价格的构成因素，买卖双方在确定成交价格时，可通过贸易术语明确成交商品价格的构成。

(3) 有利于买卖双方解决履约中的争议。

买卖双方在货物交接中产生争议时，也可援引交易采用的贸易术语的一般解释来处理。其一般解释已成为国际贸易惯例，是大家所遵循的一种类似行为规范的准则。

### 2. 有关贸易术语的国际惯例

早在 19 世纪，在国际贸易中就已开始使用贸易术语。1812 年，世界上第一个贸易术





语 FOB 在英国利物浦出现，1862 年，CIF 术语也在英国产生了。后来随着国际贸易的扩大和深化，贸易术语的种类不断增加，新的问题也产生了，那就是不同国家和不同业务中，对同一个贸易术语可能存在不同解释。因此，商人们在使用贸易术语时，可能会因对术语的解释不同引起矛盾和分歧。为了解决这些矛盾和分歧，统一贸易术语的解释和做法，国际商会和某些国家的商业团体，分别制定了解释国际贸易术语的规则。这些规则在国际上被广泛采用，并形成了有关国际贸易术语的国际贸易惯例。

1) 国际贸易惯例

国际贸易惯例是在国际贸易长期实践中逐渐形成和不断完善的一些具有普遍意义的习惯做法和解释。国际贸易惯例涵盖的范围比较广泛，主要包括国际上一些组织、团体就国际贸易某一方面，如支付、运输、价格等的解释或订立的规则；国际上一些主要港口的传统惯例或行业惯例；各国司法机关或仲裁机构的典型案例或裁定等。

国际贸易惯例在贸易实务中的地位主要体现在以下 3 个方面。

(1) 国际贸易惯例具有非强制性，可被各国所超越。一般情况下，国际贸易惯例对买卖双方没有必然的法律约束力，它既不是各国的共同立法，也不是某一个国家的法律，因此对贸易的双方均不具有法律的强制约束力，可被各国法律所超越。

(2) 国际贸易惯例具有应用强制性。即如果买卖双方在合同明确表示适用某一国际贸易惯例，则这一惯例将对双方均有法律约束力。

(3) 国际贸易惯例是判决、裁决的依据。如果买卖双方在合同中没有明确说明适用何时何地的法律，双方在履行合同中一旦发生争议，法庭或仲裁庭往往会援引一些国际上公认的和影响较大的惯例来解决争议。

**【运作实例 5.1】**

我国某内陆出口公司于 2000 年 2 月向日本出口 30 吨甘草膏，每吨 40 箱共 1 200 箱，每吨售价 1 800 美元，FOB 新港，共 54 000 美元，装运期为 2 月 25 日之前，货物必须装集装箱。该出口公司在天津设有办事处，于是在 2 月上旬便将货物运到天津，由天津办事处负责订箱装船。

不料货物在天津存仓后的第二天，仓库午夜着火，抢救不及，1 200 箱甘草膏全部被焚。办事处立即通知内地公司总部并要求尽快补发 30 吨。否则无法按期装船。结果该出口公司因货源不济，只好要求日商将装运期延长 15 天，日商同意但提出价格下降 5%，经双方协商，最终降价 3%。

2) 有关贸易术语的国际惯例

(1)《1932 年华沙－牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932)。《华沙－牛津规则》是国际法协会专门为解释 CIF 合同而制定的。19 世纪中叶，CIF 贸易术语开始在国际贸易中得到广泛采用，然而对使用这一术语时买卖双方各自承担的具体义务，并没有统一的规定和解释。对此，国际法协会于 1928 年在波兰首都华沙开会，制定了关于 CIF 合同的统一规则，称为《1928 年华沙规则》，共包括 22 条。其后又将此规则修订为 21 条，并更名为《1932 年华沙－牛津规则》，沿用至今。这一规则对于 CIF 的性质、买卖双方所承担的风险、责任和费用的划分以及所有权转移的方式等问题都作了比较详细的解释。

(2)《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1941)。《美国对外贸易定义》是由美国几个商业团体制定的。它最早于 1919 年在纽约制定，原称为《美国出口报价及其缩写条例》，后来于 1990 年在美国对该条例作了修



订，命名为《1941 年美国对外贸易定义修订本》。该修订本中所解释的贸易术语共有六种，分别为：

① Ex Point of Origin，产地交货；

② FOB(Free on Board)，在运输工具上交货；

③ FAS(Free Along Side)，在运输工具旁边交货；

④ C&F(Cost and Freight)，成本加运费；

⑤ CIF(Cost，Insurance and Freight)，成本加保险费、运费；

⑥ Ex Dock(Named Port of Importation)，目的港码头交货。

《美国对外贸易定义》主要在北美国家采用。由于它对贸易术语的解释，特别是对 FOB 术语(包括 6 种情况)和 FAS 术语的解释与《国际贸易术语解释通则》有明显的差异。因此，在同北美国家进行交易时应加以注意。

(3) Incoterms®2010。《国际贸易术语解释通则》是国际商会为了统一对各种贸易术语的解释而制定的。现行的 Incoterms®2010 是国际商会根据近 10 年来形势的变化和国际贸易发展的需要，在《2000 年通则》的基础上修订产生的，并于 2011 年 1 月 1 日起生效。

《国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms，INCOTERMS)是国际商会(International Chamber of Commerce，ICC)对各种贸易术语解释的正式规则。《国际贸易术语解释通则》由国际商会制定和修订。该通则由国际商会于 1936 年制定，是对各种贸易术语解释的正式规则。目的在于便利国际贸易的进行，目前在国际贸易实务中应用最为广泛。目前，该通则经历了 1936 年、1953 年、1967 年、1976 年、1980 年、1990 年、2000 年和 2010 年多个版本的修订和实施。通过不断地进行修订，对各种问题加以总结和修改，更能准确地反映国际贸易实务中的现象，有利于在国际贸易中更好地加以运用。

### 5.1.2　6 种常用国际贸易术语

在我国对外贸易中，经常使用的主要贸易术语为 FOB、CFR 和 CIF 三种。近年来，随着集装箱运输和国际多式联运的发展，采用 FCA、CPT 和 CIP 贸易术语的也日渐增多。因此，首先应对这几种主要贸易术语的解释和运用有所了解。

#### 1. FOB 术语

Fee on Board (…named port of shipment)——装运港船上交货(……指定装运港)是指当货物在指定装运港装上船时，卖方即完成交货(卖方承担的责任完成)。而买方必须自该交货点起负担一切费用和货物灭失或损坏的风险(卖方承担的风险和费用在交货完成时也同时转移)。按照《2010 通则》规定，此术语只能适用于海运和内河航运。若合同当事人不采用装上船交货，则改用 FCA 术语更为事宜(FCA 术语划分买卖双方责任、风险和费用的原则与 FOB 术语相似)。

1) 买卖双方基本义务的划分

按国际商会对 FOB 的解释，买卖双方各自承担的基本义务概括起来如下。

(1) 卖方义务。

① 在合同规定的时间或期限内，在指定装运港，按照习惯方式将货物交到买方指派的




船上，并及时通知买方。

② 自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件。在需要办理海关手续时(目前世界上区域性贸易集团有增多和发展的趋势，在欧盟及其他自由贸易区内已不再有货物进出口限制，也不存在交纳关税的义务，对这些无关税区的进出口货物，即可免除买卖双方办理进出口清关手续，交纳有关的关税、捐税和其他费用的义务)，办理货物出口所需的一切海关手续。

③ 负担货物在装运港装上船(费用和风险的转移点)为止的一切费用和风险。

④ 自付费用提供商业发票和证明货物已交至船上的通常单据。如果买卖双方约定采用电子通信，则所有单据均可被具有同等效力的电子数据交换(EDI)信息所替代。

(2) 买方义务。

① 自负风险和费用取得进口许可证或其他官方批准的证件。在需要办理海关手续时，办理货物进口以及经由他国过境的一切海关手续，并支付有关费用及过境费。

② 负责租船或订舱，支付运费，并给予卖方关于船名、装船地点和要求交货时间的充分的通知。

③ 负担货物在装运港装上船后的一切费用和风险。

④ 接受卖方提供的有关单据，受领货物，并按合同规定支付货款。

概括起来，买卖双方承担基本责任、风险和费用，见表5-1。

表5-1 买卖双方的责任、风险和费用

| | 交货地点 | 责　任 | 风　险 | 费　用 |
|---|---|---|---|---|
| 卖方 | 出口国装运港 | 交货交单，出口许可和清关，通知买方 | 货物越过装运港货物装上船之前的一切风险 | 货物越过货运港物装上船之前的一切费用，如国内运输费、出口关税、捐税等 |
| 买方 | 出口国装运港 | 支付货款，进口许可和清关，通知买方，租船订舱，投买保险 | 货物越过装运港货物装上船之后的一切风险 | 货物越过装运港货物装上船之后的一切费用 |

2)《1941年美国对外贸易定义修订本》对FOB的解释

《1941年美国对外贸易定义修订本》对FOB的解释分为六种，其中只有："指定装运港船上交货"(FOB Vessel named port of shipment)与《2000年通则》对FOB术语的解释相近。所以，《1941年美国对外贸易定义修订本》对FOB的解释与运用，同国际上的一般解释与运用有明显的差异，这主要表现在以下几方面。

(1) 美国惯例把FOB笼统地解释为在某处某种运输工具上交货，其适用范围很广，因此，在同美国、加拿大等国商人按FOB订立合同(特别是进口合同)时，除必须标明装运港名称外，还必须在FOB后加上"船舶"(Vessel)字样。如果只订为"FOB San Francisco"而漏写"Vessel"字样，则卖方只负责把货物运到旧金山城内(离港口还有一定的距离)的任何处所，不负责把货物运到旧金山港口并交到船上。

(2) 在风险划分上，不是以装运港货物装上船为界，而是以船舱为界，即卖方负担货物装到船舱为止所发生的一切丢失与损坏(卖方承担的责任、风险和费用从"货物装上船"延伸到了"船舱")。



(3) 在费用负担上，规定买方要支付卖方协助提供出口单证的费用以及出口税和因出口而产生的其他一切费用。

3) FOB 术语的变形(为明确装船费用由谁承担的问题)

在按 FOB 条件成交时，卖方要负责支付货物装上船之前的一切费用。但各国对于“装船”的概念没有统一的解释，有关装船的各项费用，如将货物运至船边的费用、吊装上船的费用、平舱理舱费等由谁负担，各国的惯例或习惯做法也不完全一致。如果采用班轮运输，船方管装管卸，装卸费计入班轮运费之中，自然由负责租船的买方承担；而采用程租船运输，船方一般不负担装卸费用，就必须明确装船的各项费用应由谁负担。为了说明装船费用的负担问题，双方往往在 FOB 术语后加列附加条件，这就形成了 FOB 的变形，主要包括以下几种。

(1) FOB Liner Terms(FOB 班轮条件)。

这一变形是指装船费用按照班轮的做法处理，即由船方或买方承担。所以，采用这一变形，卖方不负担装船的有关费用。

(2) FOB Under Tackle(FOB 吊钩下交货)。

指卖方负担费用将货物交到买方指定船只的吊钩所及之处，而吊装入舱以及其他各项费用，由买方负担。

(3) FOB Stowed(FOB 理舱费在内)。

指卖方负责将货物装入船舱并承担包括理舱费在内的装船费用。理舱费是指货物入舱后进行安置和整理的费用。

(4) FOB Trimmed(FOB 平舱费在内)。

指卖方负责将货物装入船舱并承担包括平舱费在内的装船费用。平舱费是指对装入船舱的散装货物进行平整所需的费用。

在许多标准合同中，为表明由卖方承担包括理舱费和平舱费在内的各项装船费用，常采用 FOBST(FOB Stowed and Trimmed)方式。

平舱和理舱的区别：平舱和理舱的本质是一样的，都是在船上把货物整理好。区别在于：平舱是指把像煤这类没有进集装箱的散物在船上整理平正；理舱是指整理集装箱。平舱费和理舱费就是对应上面工作产生的费用，没什么区别，都是整理费。

FOB 的上述变形，只是为了划分双方在装船费用上的负担问题而产生的，并为改变 FOB 的交货地点(装运港)以及风险划分的界限(装运港货物装上船)，但责任和费用的划分有所改变。《2000 年通则》指出，《通则》对这些术语后的添加词句不提供任何指导规定，建议买卖双方应在合同中加以明确。

4) 使用 FOB 术语的注意事项

(1) 弄清“货物装上船为界”的确切含义。按照 FOB 术语的解释，货物在指定装运港装上船，卖方即完成交货。这与之前的版本采用的“船舷为界”不同，所谓“船舷为界”是一种历史遗留的规则，由于其界限分明，易于理解和接受，故沿用至今。严格讲，“船舷为界”只能说明风险划分的界限，而不能作为划分买卖双方责任和费用的界限。因为装船作业是一个连续的过程，包括从岸上起吊货物、越过船舷、从吊钩上放下、装入船舱等环节。若卖方负责装船，就必须完成上述作业，而不能在船舷办理货物的交接。作为惯例，它的规定不是强制性的，可以由买卖双方根据实际业务需要对此作出规定。若 FOB 合同的

买方要求卖方提供“清洁已装船提单(clean on board marine bill of lading)”，而卖方也同意提供此种运输单据，凭以向买方收款，则该 FOB 合同的交货点就从“船舷”延伸到“船舱”，即卖方必须负责在装运港将货物安全地装入船舱，并负担货物装入船舱为止的一切灭失或损坏的风险。

(2) 明确装船费用的负担问题。

关于装船费用的划分，《2010 通则》中有关 FOB 术语的卖方义务第 6 条规定：“卖方必须支付与货物有关的一切费用，直至货物在指定装运港已装上船时为止。”这实际上是指，在一般情况下，卖方要承担装船的主要费用，而不包括货物装上船后的理舱费和平舱费。在实际业务中，为了避免日后不必要的争议，最好在合同中对 FOB 术语装船费用的负担问题进行明确，由此产生 FOB 的 5 种变形。

(3) 做好船货衔接工作。

在 FOB 合同中，买方须负责租船或订舱，并将船名和装船时间通知卖方；卖方须负责在合同规定的装船期和装运港，将货物装上买方指定的船只。这里有个“船货衔接”问题，若衔接不好，就会出现“船等货”或“货等船”的现象。“船等货”：若买方在合同规定的期限内，安排船只到指定的装运港装货，船只按时到达装运港，而卖方却因货未备妥而不能及时装运，则卖方须承担由此造成的空舱费或滞期费。反之，“货等船”：若买方延迟派船，使卖方不能在合同规定的装运期内将货物装船，则由此引起的卖方仓储费、保险费等费用支出的增加，以及因迟收货款而造成的利息损失，均需由买方负责。因此，在 FOB 合同中，买卖双方对船货衔接事项，除了应在合同中作明确规定外，还必须在合同订约后，加强联系，密切配合，防止船货脱节。

另外，在按 FOB 术语订约的情况下，若成交货物的数量不大，只需部分舱位而用班轮运输时，卖方往往按照买卖双方之间明示或默示的协议，代买方办理各项装运手续，包括以卖方自己的名义订舱和取得提单。除非另有协议或根据行业习惯，买方应负责偿付卖方由于代办上述手续而产生的任何费用，诸如货运商和装船代理的装船手续费；其订不到舱位的风险也由买方负担。

(4) 注意《1990 年美国对外贸易定义修订本》对 FOB 的特殊解释。

如前所述，《1990 年美国对外贸易定义修订本》把 FOB 术语笼统地解释为在任何一种运输工具上交货，须在 FOB 后加“Vessel”字样，并列明装运港名称，才表明卖方在装运港交货；在风险划分上，不是以货物装上船为界，而是以船舱为界；在费用负担上，规定买方要支付卖方协助提供出口单证的费用以及出口税费。这些都与《2010 通则》的规定不同，因此，在与美国、加拿大，以及部分拉美国家洽商采用 FOB 术语成交时，应在合同中合理规定，以免发生误会。

(5) FOB 合同属装运合同。

按 FOB 术语成交而达成的合同属装运合同，卖方的交货义务在出口国装运港即完成，因此，卖方只负责按合同的规定装运、交货，而不保证货物的及时、顺利到达。

**【运作实例 5.2】**

某公司出口一级小麦 100 公吨，按 FOB 条件成交。装船时货物经检验符合合同规定的品质条件，卖方在装船后及时向买方发出装运通知。但船舶在航行途中，由于遇到触礁事件，小麦遭海水浸泡品质



受到严重影响。货物到达目的港后，只能降价出售，买方因此要求卖方赔偿其差价损失。问：卖方是否应该赔偿？

分析：卖方不需要对货物的损失承担赔偿责任。因为买卖双方是按 FOB 条件成交的，按照 FOB 风险划分的原则是以指定装运港的货物装上船为界，货物装上船后的风险应由买方承担。该案例中，货物在运输途中的风险应由买方承担，卖方不对其损失负责。若买方投买了货物运输保险，风险若在承保责任范围内，买方可凭保单向保险公司索赔。

2. CFR 术语

Cost and Freight(…named port of destination)——成本加运费(……指定目的港)是指当货物在指定装运港装上船时，卖方即完成交货。卖方必须负担货物运至指定目的港所需的成本和运费(CFR 与 FOB 的不同之处)，但交货后货物灭失或损坏的风险，以及由于发生事件而引起的任何额外费用，自卖方转移至买方。CFR 术语只适用于海运和内河航运。若当事人无意采用装上船交货，则应使用 CPT 术语。从出口商品的价格构成来说，FOB 价格通常被称为“成本价”，表示其包括出口商品的所有国内成本。CFR 价格则是在 FOB 价的基础上加上商品运输到海外的运费，CFR＝FOB＋F。

1) 买卖双方基本义务的划分

按 CFR 成交，在货价构成因素中包括自装运港至目的港的通常运费，即主运费已付，故卖方要负责签订运输合同和安排运送货物。但它与 FOB 术语一样也属于装运港交货，货物的风险划分是以装运港货物装上船为界，货物装船后及运输途中损坏或灭失的风险，以及由于各种事件所造成的任何额外费用概由买方承担。言下之意，卖方虽然负责货物从装运港运至目的港的运费，但不承担货物运输途中确切地说是装运后，遭受损坏或灭失的风险及其他额外费用。按国际商会对 CFR 的解释，买卖双方各自承担的基本义务，概括起来可作如下划分：

(1) 卖方义务。除包括 FOB 术语项下的①②③④项义务外，还包括：签订从指定装运港承运货物至指定目的港的运输合同；在合同规定的时间和港口将货物装上船并支付运至目的港的运费；装船后及时通知买方。

(2) 买方义务。除包括 FOB 术语项下的①③④项义务外，还包括：支付货物在运输途中所产生的各项费用(运费除外)以及包括驳运费在内的卸货费。驳运费是指由港口驳船将不能靠岸的船舶上的货物驳运到岸上所支付的运输费用。

2) 使用 CFR 的注意事项

(1) 卖方应及时发出装船通知。按 CFR 条件成交时，由卖方安排运输，由买方办理货运保险。如卖方不及时发出装船通知，则买方就无法及时办理货运保险，甚至有可能出现漏保货运险的情况。因此，卖方装船后务必及时向买方发出装船通知，否则，卖方应承担货物在运输途中的风险和损失。有的国家法律，例如英国的货物买卖法中规定：“如果卖方未向买方发出装船通知，以便买方对货物办理保险，那么，货物在海运途中的风险被视为由卖方负担。”就是说，如果货物在运输途中遭受损坏或灭失，由于卖方未发出装船通知使买方漏保，那么卖方不能以风险在装运港货物装上船转移为由而免除责任。

案例：我方以 CFR 术语与 B 国的 H 公司成交一批消毒碗柜的出口合同，合同规定装运时间为 4 月 15 日前。我方备妥货物并与 4 月 8 日装船完毕。但由于遇周日休息，我公司

的业务员未及时向买方发出装船通知，导致买方未能及时办理投保手续，而货物在4月8日晚因火灾被烧毁。问：货物损失的责任应由谁承担，为什么？

评析：货损责任应由卖方承担。因为按CFR成交时，卖方有义务“给予买方货物已装船的充分通知”，如果卖方未及时向买方发出装船通知，导致买方未能及时办理保险手续，由此引起的损失应由卖方承担。

(2) 按CFR进口应慎重行事。在进口业务中，按CFR条件成交时，鉴于由外商安排装运，由我方负责保险，故应选择资信好的国外客户成交，并对船舶提出适当要求，以防外商与船方勾结，出具假提单，租用不适航的船舶，或伪造品质证书与产地证明。若出现这类情况，会使我方蒙受不应有的损失。

(3) CFR合同属装运合同。与FOB术语一样，按CFR术语成交而达成的合同属装运合同，卖方的交货义务在出口国装运港完成，因此，卖方只负责按合同的规定装运、交货，而不保证货物的及时、顺利到达。

3) CFR的变形

按CFR术语成交，如货物是使用班轮运输，运费由办理货物运输的卖方支付，在目的港的卸货费用实际上由卖方负担。大宗商品通常采用租船运输，如船方按不负担装卸费条件出租船舶，故卸货费究竟由谁负担，买卖双方应在合同中订明。为了明确责任，可在CFR术语后加列表明卸货费由谁负担的具体条件。

(1) CFR Liner Terms(CFR班轮条件)：指卸货费按班轮办法处理，即买方不负担卸货费。

(2) CFR Landed(CFR卸到岸上)：指由卖方负担卸货费，其中包括驳运费在内。

(3) CFR Ex Tackle(CFR吊钩下交货)：指卖方负责将货物从船舱吊起卸到船舶吊钩所及之处(码头上或驳船上)的费用。在船舶不能靠岸的情况下，租用驳船的费用和货物从驳船卸到岸上的费用，概由买方负担。

(4) CFR Ex Ship's Hold(CFR舱底交货)：指货物运到目的港后，由买方自行启舱，并负担货物从舱底卸到码头的费用。

应当指出，在CFR术语的附加条件，只是为了明确卸货费由哪一方负担，其交货地点和风险划分的界线，并无任何改变。《2000年通则》对术语后加列的附加条件不提供公认的解释，建议买卖双方通过合同条款加以规定。

3. CIF术语

Cost, Insurance and Freight (…named port of destination)——成本、保险费加运费(……指定目的港)是指当货物在指定目的港装上船时，卖方即完成交货(与FOB、CFR相同)。卖方必须支付将货物运至指定目的港所需的运费和保险费，但交货后货物损坏或灭失的风险，以及由于发生事件而引起的任何额外费用，自卖方转移自买方。它只适用于海运和内河航运。如合同双方无意采用装上船交货，则应使用CIP术语。

1) 买卖双方基本义务的划分

按CIF术语成交，是指卖方必须在合同规定的日期或期间内在装运港将货物交至运往指定目的港的船上，负担货物装上船为止的一切费用和货物灭失或损坏的风险，负责租船订舱，支付从装运港到目的港的正常运费，并负责办理货运保险，支付保险费。由此可以看出，CIF术语除具有CFR术语相同的义务外，卖方还应负责办理货运保险和支付保险费。



2) 使用 CIF 术语应注意的事项

(1) CIF 合同属于“装运合同”。在 CIF 术语下，卖方在装运港将货物装上船，即完成了交货义务。因此，采用 CIF 术语订立的合同属于“装运合同”。但是，由于在 CIF 术语后所注明的是目的港，在我国曾经将 CIF 术语译作“到岸价”，所以 CIF 合同的法律性质常被误解为“到货合同”。为此必须明确指出，CIF 以及其他 C 组术语(CFR、CFR、CIP)与 F 组术语(FCA、FAS、FOB)一样，卖方在装运地完成交货义务，采用这些术语订立的买卖合同均属“装运合同”性质。按此类术语成交的合同，卖方在装运地(港)将货物交付装运后，对货物可能发生的任何风险不再承担责任。

(2) 卖方办理保险的责任。在 CIF 合同中，卖方是为了买方的利益办理货运保险的，因为此项保险主要是为了保障货物装船后在运输途中的风险。《2000 年通则》对卖方的保险责任规定：如无相反的明示协议，卖方只须按《协会货物保险条款》或其他类似的保险条款中最低责任保险险别投保。如买方有要求，并由买方负担费用，卖方应在可能情况下投保战争、罢工、暴动和民变险。最低保险金额应为合同规定的价款加 10/，并以合同货币投保。在实际业务中，为了明确责任，我国外贸企业在与国外客户洽谈交易采用 CIF 术语时，一般都应在合同中具体规定保险金额、保险险别和适用的保险条款。

(3) 象征性交货问题。从交货方式来看，CIF 是一种典型的象征性交货(Symbolic Delivery)。所谓象征性交货，是针对实际交货(Physical Delivery)而言。前者指卖方只要按期在约定地点完成装运，并向买方提交合同规定的包括物权凭证在内的有关单证，就算完成交货义务，而无需保证到货。后者则是指卖方要在规定的时间和地点，将符合合同规定的货物提交给买方或其指定人，而不能以交单代替交货。在象征性交货方式下，卖方是凭单交货，买方是凭单付款，只要卖方按时向买方提交了符合合同规定的全套单据，即使货物在运输途中损坏或灭失，买方也必须履行付款义务。反之，如果卖方提交的单据不符合要求，即使货物完好无损地运达目的地，买方仍有权拒付货款。由此可见，CIF 交易实际上是一种单据的买卖。所以，装运单据在 CIF 交易中具有特别重要的意义。但必须指出，按 CIF 术语成交，卖方履行其交单义务，只是得到买方付款的前提条件，除此之外，他还必须履行交货义务。如果卖方提交的货物不符合要求，买方即使已经付款，仍然可以根据合同的规定向卖方提出索赔。

3) CIF 的变形

在国际贸易中，大宗商品的交易通常采用程租船运输，在多数情况下，船公司一般是不负担装卸费的。因此，在 CIF 条件下，买卖双方容易在卸货费由何方负担的问题上引起争议。为了明确责任，买卖双方应在合同中对卸货费由谁负担的问题作出明确具体的规定。如买方不愿负担卸货费，在商订合同时，可要求在 CIF 术语后加列“Liner Terms”(班轮条件)或“Landed”(卸到岸上)或“Ex Tackle”(吊钩下交货)字样。如卖方不愿负担卸货费，在商订合同时，可要求在 CIF 术语后加列“Ex Ship’s Hold”(舱底交货)字样。上述 CIF 术语后加列各种附加条件，如同 CFR 术语后加列各种附加条件一样，只是为了明确卸货费由谁负担，并不影响交货地点和风险转移的界线。

FOB、CFR、CIF 术语的相同点和不同点比较如下。

三者的相同点是：都是由进出口双方各自办理自己国家的进出口清关手续；卖方都是在出口国指定装运港完成交货；风险都是货物越过装运港货物装上船后从卖方转移至买方；

都只适用于海运和内河航运；都属装运合同、象征性交货的术语。

三者的不同点是：表示的价格构成不同；卖方承担的责任费用也不相同。

**【运作实例 5.3】**

某公司从巴基斯坦购买棉纱，其中“三马”牌 40 支棉纱 300 包，“金鱼”牌棉纱 200 包，合计金额 10 万美元，价格条件为 CIF Hong Kong。货物装船后，卖方向买方提交全套有效单据。货物抵达目的港买方提货时，发现部分棉纱已被污损。经检验公证，被污损的棉纱损失共计 3 000 美元。于是买方要求卖方如数赔偿。问：买方的索赔要求是否合理，为什么？

分析：买方的索赔要求不合理。因为 CIF 合同属装运合同，CIF 术语是象征性交货术语。只要卖方按合同规定在装运港完成装运，并向买方提交了全套合格的单据就算完成了交货义务，买方就应凭单付款。至于交货后，货物发生的任何损坏或灭失的风险，卖方概不负责。在该案例中，除非买方能举证货物在装运前就已污损，否则卖方概不负责赔偿。由于 CIF 合同是由货物买卖合同、运输合同和保险合同组成的，因此买方可依据具体情况向船公司或保险公司索赔，卖方可予以协助。

4. FCA 术语

Free Carrier (…named place)——货交承运人(……指定地点)是指卖方在指定地点将经出口清关的货物交给买方指定的承运人即完成了交货。按 FCA 术语成交，卖方在指定地点将货物交给买方指定的承运人接管，并办理了出口清关手续，即完成了交货义务，风险随之转移。该术语适用于各种运输方式，特别是多式联运。承运人是指在运输合同中通过铁路、公路、航空、海运和内河运输，或上述运输的联合方式承担履行运输或承办运输业务的任何人。可见，承运人是一个广泛的概念，既可以是掌握运输工具，实际承运货物的承运人，也可以是不掌握运输工具，既运输代理人。

1) 买卖双方基本义务的划分

各自负责本国的许可和清关手续；运输和保险由买方承担；风险划分界限为“货交买方指定的承运人控制之下”。

2) 使用 FCA 术语应注意的事项

(1) 卖方交货义务的问题。应注意交货地点的选择对于在该地的装货和卸货义务会产生不同影响。如卖方在其所在地交货(如工厂、工场、仓库)，卖方应负责装货；如卖方在任何其他地点交货(如车站、启运机场、货运站、集装箱码头)，则卖方不负责卸货，即卖方将已办理出口清关、仍在卖方送货运输工具上尚未卸下的货物，直接交给买方指定的承运人控制之时，即完成交货。如果合同中未指明具体的交货地点，卖方有权选择最适宜交货的地点。

(2) 风险转移的问题。FCA 与装运港交货的 3 种贸易术语不同，风险转移不是以货物装上船为界，而是以货交承运人为界，这不仅是在海运以外的其他运输方式下如此，即使是在海运方式下，卖方也是在将货物交给海运承运人时即算完成交货，风险就此转移。但是，由于在 FCA 术语下，由买方负责订立运输契约，并将承运人名称及有关事项及时通知卖方，卖方才能如期完成交货义务，并实现风险的转移。如果买方未能及时通知卖方，或由于买方的责任使卖方无法按时完成交货，其后的风险是否仍由卖方承担？按《2010 通则》的解释，如发生上述情况，则自规定的交付货物的约定日期或期限届满之日起，买方要承



担货物灭失或损坏的一切风险。可见，对于 FCA 条件下，风险转移的界限问题不能简单化理解。一般情况下，是在承运人控制货物后，风险由卖方转移给买方，但是若由于买方的责任，使卖方无法按时完成交货义务，只要“该项货物已正式划归合同项下”，那么风险转移的时间可以提前。

(3) 关于运输合同。按照 FCA 术语成交，一般是由买方自行订立从指定的地点承运货物的运输合同，但是，若买方有要求，并由买方承担风险和费用的条件下，卖方也可以代替买方指定承运人并订立运输合同。当然，卖方也可以拒绝代买方订立运输合同，如果拒绝应立即通知买方，以便买方另行安排。

在卖方承担的基本义务方面，FCA 和 FOB 有相似之处，但二者在交货地点、风险划分界限以及适用的运输方式等方面却有着明显的差异。另外，在采用集装箱和国际多式联运时，对卖方而言，采用 FCA 优于采用 FOB(两个“提前”)。因为 FOB 风险转移是以货物装上船为界，而 FCA 是货交承运人。从卖方角度来看，交货地点提前，风险提前转移，卖方可以提前取得货款。

5. CPT 术语

Carriage Paid To (…named place of destination)——运费付至(……指定目的地)是指卖方应向其指定的承运人交货，支付将货物运至目的地的运费，办理出口清关手续。买方承担交货后的一切风险和其他费用。CPT 术语适用于包括多式联运在内的各种运输方式。

1) 买卖双方基本义务的划分

各自负责本国的许可和清关手续；运输由卖方负责，保险由买方承担；风险划分界限为货交卖方指定的承运人控制之下。如将 CPT 与 FCA 相比，会发现，CPT 是在 FCA 的基础上扩大了卖方的义务。在 FCA 条件下，从交货地点到指定目的地的运输责任和运费是由买方承担的，而在 CPT 条件下改由卖方承担。其他方面则是相同的。

2) 使用 CPT 术语应注意的事项

(1) 风险划分的界限问题(两个“分界点”)。按 CPT 成交，虽然卖方要负责订立从启运地到目的地的运输契约并支付运费，但卖方承担的风险并未延伸到目的地。风险划分的界限在启运地，货交卖方指定的承运人时。在多式联运下，卖方承担的风险自货交第一承运人控制时即转移给买方。

(2) 责任和费用的划分问题。采用 CPT 术语时，买卖双方要在合同中规定装运期和目的地，以便卖方选定承运人，自费订立运输合同，将货物运往指定目的地。卖方将货物交给承运人后，应向买方发出货已交付的通知，以便买方能及时办理货运保险以及在目的地受领货物。按 CPT 术语成交，卖方只承担从交货地到指定目的地的正常运费，额外运费应由买方承担。

(3) CPT 和 CFR 的异同点。它们同属 C 组术语，按这两种术语成交划分风险的原则相似，即卖方承担的风险都是在交货地点随着交货义务的完成而转移；划分双方的责任原则相似，即卖方负责货物运输，买方负责货运保险；签订合同的性质相同，都是装运合同，卖方只须保证按时交货。它们的主要区别在于适用的运输方式不同，由此导致交货地点、风险划分界限以及需要卖方提交运输单据种类的区别。




6. CIP 术语

Carriage and Insurance Paid to (…named place of destination)——运费、保险费付至(……指定目的地)是指卖方除了须承担在 CPT 术语下同样的义务外，还须对货物在运输途中灭失或损坏的买方风险取得货物保险(卖方代办保险)，一般按 CIP 合同价款的 110/以合同货币投保，并支付保险费。保险责任的起讫期限必须与有关货物的运输相符，并必须自买方需负担货物灭失或损坏的风险时(即货物在发运地被交付给承运人时)起生效，直至货物到达约定的目的地为止。CIP 术语适用于一切运输方式。

1) 买卖双方基本义务的划分

各自负责本国的许可和清关手续；运输和保险均由卖方负责；风险划分界限为“货交卖方指定的承运人控制之下”。与 CPT 相比，在 CIP 条件下，卖方还要多承担投买保险的责任和费用。

2) 使用 CIP 术语应注意的事项

(1) 风险和保险的问题。按 CIP 成交的合同，卖方要负责办理货运保险并支付保险费，但货物从交货地点运往目的地运输途中的风险由买方承担。所以，卖方的保险属于代办性质。根据通则的解释，一般情况下，卖方要按照双方协商确定的险别投保，而如果双方未在合同中规定应投保的险别，则由卖方按惯例投保最低险别，保险金额一般是在合同价格的基础上加 10/。

(2) 应合理确定价格。与 FCA 相比，CIP 条件下卖方要承担较多的责任和费用。要负责办理从交货地至目的地的运输，承担有关运费；办理货运保险，并支付保险费，这些都反映在货价中。所以，卖方对外报价时，要认真核算成本和价格。在核算时，应考虑运输距离、保险险别、各种运输方式和各类保险的收费情况，并要预计运价和保险费的变动趋势等方面的问题。

商品的 CIP 价=商品的 FCA 价+F(运费)+I(保险费)

(3) CIP 与 CIF 的联系与区别。CIP 与 CIF 有相似之处，它们的价格构成中都包括了通常的运费和保险费，而且，按这两种术语成交的合同均属于装运合同。但 CIP 与 CIF 术语在交货地点、风险划分界限以及卖方承担的责任和费用方面又有其明显的区别，产生这些差别的主要原因是两者适用的运输方式不同。CIF 适用于水上运输，交货地点在装运港，风险划分以装运港货物装上船为界，卖方负责租船订舱、支付从装运港到目的港的运费，并负责办理水上运输保险、支付保险费。而 CIP 术语则适用于各种运输方式，交货地点要根据运输方式的不同由双方约定，风险是在承运人控制货物时转移。卖方要负责办理从交货地点到指定目的地的全程运输，而不仅仅是水上运输。卖方办理的保险也不仅是水上运输保险，还包括各种运输保险。

综上所述，FCA、CPT、CIP 3 种(向承运人交货的)贸易术语与 FOB、CFR、CIF 3 种(装运港船上交货的)贸易术语在买卖双方责任划分的基本原则上是相同的，不同之处主要表现在以下几方面。

(1) 适用的运输方式不同。FOB、CFR、CIF 3 种术语仅适用于海运和内河运输，其承运人一般只限于船公司；而 FCA、CPT、CIP 3 种贸易术语适用于各种运输方式，包括多式联运，其承运人可以是船公司、铁路局、航空公司，也可以是安排多式联运的联合运输经营人。



(2) 交货和风险转移的地点不同。FOB、CFR、CIF 的交货地点均为装运港，风险均以货物越过装运港货物装上船为界转移。而 FCA、CPT、CIP 的交货地点需视不同的运输方式由双方约定，可以在卖方处所由承运人提供的运输工具上，也可在铁路、公路、航空、内河、海洋运输承运人或多式联运承运人的运输站或其他收货点；至于货物灭失或损坏的风险，则于卖方将货物交由承运人保管时转移。

(3) 装卸费用的负担不同。按 FOB、CFR、CIF 术语，卖方承担货物在装运港装上船前的一切费用，但由于货物装船是一个连续的作业，各港口的习惯做法又不尽一致，所以，在适用程租船运输的 FOB 合同中，应明确装船费用由谁负担。同样道理，在 CFR 和 CIF 合同中，应明确卸货费用由谁负担。而在 FCA、CPT、CIP 术语下，如涉及海洋运输，并使用程租船装运，卖方将货物交给承运人时所支付的运费，或由买方支付的运费，已包含了承运人接管货物后在装运港的装船费和目的港的卸货费。这样，FCA 合同中的装船费的负担和 CPT、CIP 合同中的卸货费负担问题就不存在。

(4) 运输单据不同。在 FOB、CFR、CIF 术语下，卖方一般应向买方提交已装船的清洁提单。而在 FCA、CPT、CIP 术语下，卖方提交的运输单据则视不同的运输方式而定。如在海运和内河航运方式下，卖方应提交可转让的提单，有时也可提供不可转让的海运单和内河运单；如在铁路、公路、航空运输或多式联运方式下，则应分别提供铁路运单、公路运单、航空运单或多式联运单据。



### 5.1.3 其他 5 种国际贸易术语简介

前几节主要介绍了国际贸易中常用的六种主要贸易术语，根据《2010 通则》，除了这六种主要贸易术语外，还有其他 5 种贸易术语，包括 E 组的 EXW，F 组的 FAS，以及 D 组的 DAT，DAP，DDP。

1. EXW 术语

Ex Works(…named place)——工厂交货(……指定地点)是指卖方在其所在地(如工场、工厂、矿山、农场或仓库等，应作宽泛化理解，不应狭义地理解为只有“工厂”一个地点)将货物置于买方处置之下时，即履行了交货义务。按此贸易术语成交，卖方既不负责将货物装上买方备妥的运输工具，也不负责出口清关(比 FCA 中卖方承担的义务还少)。买方应承担自卖方所在地受领货物至目的地所需的一切费用和风险。因此，EXW 术语是卖方承担责任、费用和风险最小的一种贸易术语。

EXW 术语属于按国内贸易办法进行交货，但也可以用于国际贸易，特别是在陆地接壤国家之间用得比较普遍。EXW 的适用范围很广，适用于各种运输方式。

如买方要求卖方在发货时负责将货物装上收货车辆，并负担一切装货费用和风险，则应在合同中注明。如买方不能直接或间接地办理出口手续，则不应使用本术语，而应使用 FCA 术语。

**注意：**若买方未按时受领货物或及时给予接货时间、地点的通知，风险和费用可以提前转移。不光是对 EXW 术语，对其他术语也适用。





按 EXW 术语成交时，若买方未能在规定的时间、地点受领货物，或在他有权确定受领货物的时间、地点时，没能及时给予卖方适当的通知，那么，只要货物已被特定化为合同项下的货物，买方就要承担由此产生的费用和风险。

**【运作实例 5.4】**

一份按 EXW 成交的合同，买方在约定的时间没有去卖方工厂提货，货物在卖方仓库待运期间，因仓库发生火灾而被全部焚毁。这时只要卖方拿出充分证据证明货物在焚毁之前已被清楚地分开，并已被划归买方合同项下，便能要求买方付款。

2. FAS 术语

Free Alongside Ship(…named port of shipment)——船边交货(……指定装运港)是指卖方在装运港将货物运到买方指派的船只旁边，即完成交货。在买方指派的货船无法靠岸的情况下，卖方需用驳船将货物运至船边。买卖双方负担的风险和费用均以船边为界。该术语仅适用于海运或内河航运。

按 FAS 术语成交，卖方须自负费用和风险取得出口许可证或其他官方证件，在需要办理海关手续时，办理货物出口的一切海关手续，并交纳关税及其他费用。但是，若双方当事人希望买方办理出口清关手续，应在合同中订明。

按 FAS 术语成交时，要注意美国对 FAS 的不同解释，它将 FAS 宽泛地解释为在运输工具旁边交货，可包括各种运输工具，只有在 FAS 后加上“vessel”字样，才表示船边交货。另外，在采用该术语成交时要注意船货衔接问题。

3. DAT 术语

DAT 的全文是 Delivered at Terminal Insert Named Terminal at Port or Place of Destination)Incoterms® 2010，即运输终点交货/目的地或目的港的集散站交货(插入指定港口或目的地的运输终端)。它是指卖方须在合同议定的日期或期间，在(进口地)目的港或目的地的指定终站(Terminal at Port or Place of Destination)，将已运送抵到指定地点并已从承运的运输工具上完成卸载(once unload)但尚未办妥进口清关的货物，交付买方处置时即完成交货义务。本术语适用于任何运输方式或多式联运。“Terminal”可以是任何地点，如码头，仓库，集装箱堆场或者铁路、公路或航空货运站等。DAT 取代了 DEQ 术语，卖方应承担将货物运至指定的目的地或目的港的集散站的一切风险和费用(进口费用除外)。

1) 风险转移

卖方须承担货物灭失或毁损的一切风险的范围：货物运送至合同指定的目的港或目的地的指定终点站，并已从抵达的运输工具上完成卸货为止。

特例 1：如果买方未能办妥进口清关，则负担由此导致的货物灭失或毁损的一切风险；

特例 2：如果买方未能依据通则规定的，将其所决定于议定时间及/或指定目的地接管货物(taking delivery)的地点等信息通知卖方，则须承担自合同规定交货日期或交货期届满起的一切风险。

2) 运输和保险

卖方负责与承担至进口地指定终站之前的货物运输和风险。卖方自负费用订立将货物



运送至终站的运输合同；买卖双方均无义务为对方订立保险契约，但买卖双方因对方请求，均应向对方提供投保保险所需要的信息，但由此产生的风险和费用由对方自己承担。

3) 清关

在须办理进出口清关手续时，进口清关手续由买方办理，其余清关手续均由卖方承担。卖方必须取得任何出口许可或其他官方许可，办理货物出口，及货物交付前第三国的一切清关手续；买方必须取得任何进口许可或其他官方许可，及办理货物进口清关所需的一切手续。

4. DAP 术语

DAP 的全文是 Delivered at Place(Insert named place of destination)Incoterms®2010，即目的地交货(插入指定目的地)。

它是指卖方须在合同议定日期或期间交货，在(进口地)指定目的地(Named Place of Destination)，将已运送抵到指定地点，但未从承运人的运输工具上卸载但准备卸载(Ready for Unloading)且未办妥进口通关的货物，交于买方处置时即完成交货义务。

DAP 取代了 DAF、DES 和 DDU 三个术语，指卖方在指定的目的地交货，只需做好卸货准备无需卸货即完成交货。术语所指的到达车辆包括船舶，目的地包括港口。卖方应承担将货物运至指定的目的地的一切风险和费用(进口费用除外)。本术语适用于任何运输方式、多式联运方式及海运。

DAT 取代了原 DEQ，其不同在于 DAT 适用于各种运输方式；DAP 取代了原 DES DAF DDU。

DAT 与 DAP 的区别是在 DAT 下卖方负责卸货；在 DAP 下买方负责卸货。

5. DDP

DDP 的全文是 Delivered Duty Paid(Insert Named Place of Destination)Incoterms®2010，即完税后交货(插入指定目的地)。

它是指卖方在指定的目的地，办理完进口清关手续，将在交货运输工具上尚未卸下的货物交与买方，即完成交货义务。卖方必须承担将货物运至目的地的一切风险和费用，包括在需要办理海关手续时在目的地应交纳的任何进口“税费”(如关税、税捐和其他费用等)。

该贸易术语是 Incoterms®2010 中包含的 11 种贸易术语中卖方承担风险、责任和费用最大的一种贸易术语。该术语适用于所有运输方式。

《2010 通则》还规定，办理进口清关手续时，卖方也可要求买方予以协助，但费用和风险仍由买方负担。买方应给予卖方一切协助，取得进口所需的进口许可证或其他官方证件。若卖方无法直接或间接地办理进口手续，则不应采用该术语。如双方当事人希望将进口时所要支付的一些费用(如增值税 vat)，从卖方义务中排除，应在合同中订明，如“DDP, VAT Unpaid(完税后交货，增值税未付)”。若当事人希望买方承担货物进口清关的责任、费用和风险，则应使用 DDU 术语。

### 5.1.4　国际贸易术语解释通则®2010 专题

2010 年 9 月 27 日国际商会在法国巴黎召开 Incoterms rules 2010 的全球正式发布会，

标志着最新版本《国际贸易术语解释通则 2010》于 2011 年 1 月 1 日全球范围内实施。新版本的实施并不意味着 Incoterms 2000 的停用，随着时间的推移，Incoterms rules 2010 将更加广泛被接受和采用。

1. 修订简介

1) 修订背景

(1) 《Incoterms 2000》未能很好地被使用在实务中出现使用与运输方式、交货地点不匹配的术语；使用与术语不匹配的单据；信用证的条款与贸易术语不匹配；卖方(或买方)承担不该承担的义务；卖方(或买方)忽视应该承担的义务等现象。

(2 )拓展《国际贸易术语解释通则》的使用范围

为了拓展《国际贸易术语解释通则》在美国地区的使用，新增了可以表示在任何地点交货的 DAP 和在目的地有卸货义务的 DAT，取代了《2000 通则》中的 DES 和 DEQ。

2) 修订过程

国际商会国际商业惯例委员会广泛征求各方面意见，通过调查、研究和讨论，同时结合国际贸易的发展，再次对《通则》进行修订。从 2008 年开始确定修订《2000 通则》，到 2010 年 7 月公布《2010 年国际贸易术语解释通则》(以下简称《2010 通则》)，修订任务完成，2011 年 1 月 1 日正式实施。

3)《Incoterms 2010》贸易术语(见表 5-2)

表 5-2　2010 通则的 11 个贸易述语一览表

| 术语 | 说　明 |
|---|---|
| EXW | EXW-Ex Works(insert named place of delivery) |
| FCA | FCA-Free Carrler(insert named place of delivery) |
| CPT | CPT-Carriage Paid To(insert named place of destination) |
| CIP | CIP-Carriage and Insurance Paid to(insert named place of destination) |
| DAT | DAT-Delivered At Terminal(insert named terminal at port or place of destination) |
| DAP | DAP-Delivered At Place(insert named place of destination) |
| DDP | DDP-Delivered Duty Paid(insert named place of destination) |
| FAS | FAS-Free Alongside Ship(insert named port of shipment) |
| FOB | FOB-Free on Board (insert named port of shipment) |
| CFR | CFR-Cost and Freight (insert named port of destination) |
| CIF | CIF-Cost Insurance and Freight(insert named port of destination) |



4) 特别说明

(1) 国际商会此次将 Incoterms 注册成商标，并提出了使用该商标的要求。

(2) 增加的指导性说明：新版本对每一种术语都给出了指导性说明，相比较 Incoterms 2000，该说明更加完善，每一个规则做根本性的解说。除了定义外，还说明何时适用本术语以及在何种情形下适用其他术语，风险负担何时移转，买卖双方间的成本或费用以及出口手续如何划分等事宜，以及双方应明确规定交货的具体地点和未能规定所引起的费用的负担。需要注意的是在“指导性说明”中通常要求双方当事人自行明确风险转移的临界点，



而非由 Incoterms Rrules 2010 规定这些临界点。

(3) 生效规则：Incoterms 2010 有一个新的条款，称作“Entry into Force rule”，即生效规则。除非发货方明确地说明使用使用贸易术语的版本，否则自 2011 年 1 月 1 日起运输的货物自动适用于 Incoterms 2010。需要指出的是当事人仍可在新版本实施后继续选择使用早期版本，但为避免误解，如果使用如 DDU 等被删除的术语，应在合同中标明适用的 Incoterms 的版本。

(4) 国际贸易术语解释通则的适用性：考虑到对于一些大的区域贸易集团，如欧洲单一市场而言，国与国之间的边界手续已不那么重要，新版本首次正式明确这些术语不仅适用于国际销售合同，也适用于国内销售合同。具体到义务时新版本在几处明确指出进出口商仅在需要时才办理出口/进口报关手续和支付相应费用。

2.《2010 通则》(Incoterms 2010)与《2000 通则》的对比(见表 5-3)

表 5-3 《2010 通则》与《2000 通则》比较

| 2010 通则 | 2000 通则 | |
|---|---|---|
| 适用于一切含多种运输方式 | E 组<br>起运 | EXW |
| EXW\FCA\CPT\CIP\DAT\DAP\DDP(7 个) | F 组<br>主运费未付 | FCA\FAS\FOB |
| 仅适用于海运及内陆水陆运送 | C 组<br>主运费已付 | CFR\CIF\CPT\CIP |
| FAS\FOB\CFR\CIF(4 个) | D 组<br>到达 | DAF\DES\DEQ\DDU\DDP |

1) 分类系统的变化

Incoterms 2000 按照术语缩写首字母分成四组，即 E 组、F 组、C 组和 D 组，这种分类和排序反映了卖方对买方承担的责任由小到大的程度，在买卖双方选择贸易术语以确定自己承担的责任时显得很重要。然而，Incoterms 2010 将 11 种术语分成了截然不同的两类。第一类是适用于任何运输方式或多种运输方式下的 7 种术语：EXW、FCA、CPT、CIP、DAT、DAP 和 DDP。这些术语可以用于没有海上运输的情形，也可用于船只作为运输一部分的情形。第二类是仅适用于海运或内河运输的四种传统贸易术语：FAS、FOB、CFR 和 CIF。新的分类方法是为了帮助使用者正确选择与运输方式对应的最适合的术语，清楚地告诉使用者什么样的运输方式应该选用什么样的贸易术语，减少以往出现的运输方式和贸易术语不匹配的现象。

2) 贸易术语数量的变化

Incoterms 2010 将原有的 13 种贸易术语减为 11 种，使用两个可适用于各种运输方式的新术语——DAT(运输终端交货)和 DAP(目的地交货)，取代过去的 DAF、DES、DEQ 和 DDU。这两个新增术语的交货都在指定目的地发生，使用 DAT 时，货物已从到达的运输工具卸下，交由买方处置完成交货(与以前的 DEQ 术语相同)。使用 DAP 时，货物在运输工具上做好卸货准备交给买方处置完成交货(与以前的 DAF、DES 和 DDU 类似)。

3) 引言(Introduction)部分的变化

Incoterms 2010 与 Incoterms 2000 一样，都是有引言和对各术语解释的正文部分。《2000 通则》的引言部分内容繁多，多达 22 个部分，很容易被阅读和使用者忽视。因此，Incoterms 2010 尽量缩减引言内容，而把某些重要内容调整到正文各术语的具体条款和条款前的使用指南(Guidance note)中。《2010 通则》中的引言部分与《2000 通则》相比更加简化。主要包括五个部分的内容：

① 如何使用《2010 通则》(How to use the Incoterms2010 rules)；

②《2010 通则》的主要特点 (Main features of the In-coterms 2010 rules)；

③《2010 通则》术语的变形(Variants of the Incoterms2010 rules)；

④ 前言的地位(Status of the introduction)；

⑤ 通则中使用的术语(Terms Used in the Incoterms 2010 rules)。

4)“船舷”的变化

在《2000 通则》中 FOB、CIF、CFR 以“船舷”作为买卖双方风险划分的依据，但在《2010 通则》中弱化了“船舷”的概念，明确表明：“the seller delivers the goods, or procures the goods delivered, on board the vessel nominated by the buyer at the named port of shipment. The buyer has to bear all costs from that point……(卖方交付货物，或者是已获得的货物，必须交到由买方所指定的装运港的船上。买方从那一刻开始承担所有的费用……)”这个变化，建议在实务中买卖双方可以在合同中自行明确风险划分的界限，而非由通则本身规定。在新的通则下，对于卖方可考虑选择使用 FCA 术语来提前转移风险，减少风险。

FOB、CFR 和 CIF 3 种术语下以船舷作为风险划分的界限应该算是多年的历史遗留问题，一直是通则历次修改中争议的焦点问题。虽然船舷为界在很多情况下不适用，但由于船舷的概念已在商人们的头脑中根深蒂固，多年来一直沿用至今，很多组织和个人认为如果改变船舷原则，将导致商人们放弃使用通则。所以 Incoterms 2010 以前的版本中一直把船舷原则保留下来。然而，毕竟船舷原则不合时宜，因此，ICC 冲破重重阻力，最终对 FOB、CFR、CIF 下的 A4/B4 和 A5/B5 条款做出了重大修改，抛弃船舷原则，取而代之的是货物置于“船上”时构成交货。这样的规定更符合当今商业现实。

5) 关于“String Sales”(连环贸易)的补充

《2010 通则》在指导说明(Guidance Notes)中对 FAS、FOB、CIF、CFR 首次提及“String Sales (连环贸易)”这个说法(也有翻译为链式销售的)，主要是针对多用于租船运输的大宗货物，如钢材、煤炭等。在这些情况下获得(Procure)即完成交货(Delivery/shipment)义务，对卖方交货义务做了细分，弥补了以往的不足。

链式销售的存在导致的条款修改。在商品的销售中，有一种“链式销售”(String Sales)形式，即货物在沿着销售链运转的过程中频繁地被销售好几次。此时，在一连串销售中间的卖方实际并不运送货物，因为它们已经由处于销售链起点的卖方安排了运输。因此，链式销售中间的卖方对买方承担的义务不是运送货物，而是“设法获取”货物。所以，Incoterms 2010 在 4 种术语的使用指南和 A4 中规定，卖方应将货物运到船边( FAS)/在船上交付(FOB、CFR 和 CIF)或取得已经这样交付的货物(Procure Goods Already so Delivered for Shipment)；在 CPT 和 CIP 的 A3a 运输合同中规定，“卖方必须签订或取得运输合同(Procure a Contract for the Carriage)”。



6) 有详细的指导(Guidance Note)及示图(Illustrative Graphics)

详细的指导及示图(见图 5.1)在实务中用以帮助使用者有效地选择每笔交易中合适的规则。Incoterms 2000 每一种术语的条款前有一段序言部分，主要说明每种术语的含义、风险的转移界限、买卖双方如何分摊费用、卖方可能要承担的主要责任以及适合的运输方式。Incoterms 2010 每种术语的条款前列出一个使用指南，该指南内容除了包含 Incoterms 2000 每种术语前的序言部分的内容外，还包括原来引言中对相关术语的说明。这些指南可帮助使用者准确有效地为交易选择最合适的贸易术语。

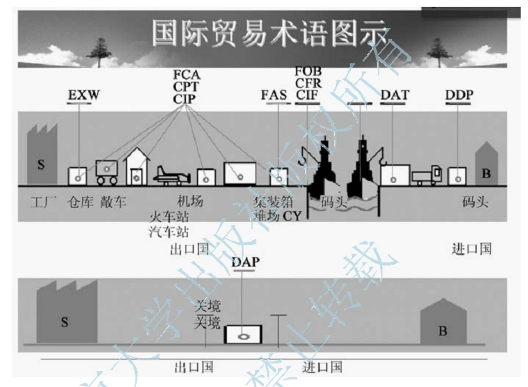





图 5.1　国际贸易术语图示

7) 就电子方式的使用给出建议

电子数据交换(EDI)通讯方式更加广泛地运用，对传统国际贸易的影响不断扩大，在《2010 通则》中电子方式适用于各项义务的履行，比如提交电子单据等。赋予电子记录与纸面单据完全等同的功效。鉴于当前国际贸易实践中电子讯息使用的增加，自 Incoterms 1990 版本就已经对需要移交的单据做出了规定，这些单据可被电子数据交换信息(EDI)代替。不过现在 Incoterms 2010 以范围更广的新表述——电子记录或程序(Electronic Record or Procedure)代替 EDI，而且赋予电子记录与纸面单据完全等同的功效。

关于电子交单的规定，Incoterms2010 集中体现在 A1/B1 中：“A1—A10 和 B1—B10 中所指的任何单证在双方约定或符合惯例的情况下，可以是同等作用的电子记录或程序”，改变了 Incoterms2000 分散在 A1/B1 和 A8/B8 中的做法。

8) 关于与运输安检清关相关的信息

(1) 结合世界无关税区的发展，《2010 通则》中办理清关手续只在适用(If appliable)的情况下使用；无关税区扩大导致的条款调整。近年来，经济一体化速度加快，欧盟作为经济一体化程度最高的组织，范围不断扩张。像欧盟这样的贸易同盟已使不同成员国之间的边界形式显得不再重要。因此 Incoterms 2010 的副标题正式确认这些术语对国际和国内货

物买卖合同都可适用，而且在A2/B2和A10/B10等处明确说明，只有在适用的地方(Where Applicable)，买卖双方才有义务遵守出口/进口所需手续的要求。

(2) 在美国“9・11”恐怖袭击事件之后，各国对安全问题越来越重视，《2010通则》中再次进行了强调，在货物出厂以及到交货的这一过程中，加入“保管链”这一说法，要求在整个过程中都确保货物的安全性。如今对货物在转移过程中的安全关注度很高，因而要求除了其内在属性外，货物不能对生命和财产构成威胁。Incoterms2010 在每种术语的A2/B2和A10/B10条款中增加了买卖双方完成或协助完成安检通关的义务。

9) 买卖双方下10项义务的标题表述有变化。

与Incoterms 2000相同，Incoterms 2010中买卖双方的义务也是互相对照列出了10项，不过A1/B1、A2/B2、A6/B6、A8/B8和A10/B10五组标题的表述发生了变化，见表5-4。

表5-4 表述买卖双方义务的标题变化情况

| Incoterms 2000 与 Incoterms® rules 2010 基本义务对比表 | |
|---|---|
| Incoterms 2000 | Incoterms®rules 2010 |
| Aa/B1 of goods In conformity with the contract/ Payment of the price<br>(提供符合合同规定的货物/支付价款) | A1\B1“General Obligetions of the Seller(Buyer)”<br>(卖方/买方的一般义务) |
| A2/B2“Licences, authorization and formalities”<br>(许可证、其他许可和手续) | A2/B2“Licences, authonzations, security dearances and other formalities”<br>(许可证，其他许可，安全清关和其他手续) |
| A3/B3“Contracts of caniage and insurance”<br>(运输合同和保险合同) | A3/B3“Contracts of caniage and insurance”<br>(运输与保险合同) |
| A4/B4“Delivery/Taking delivery”(交货/受领货物) | A4/B4“Delivery/Taking delivery”(交货/收货) |
| A5/B5“Transfer of risks”(风险转移) | A5/B5“Transfer of risks”(风险转移) |
| A6/B6“Divesion of costs”(费用划分) | A6/B6“Allocation of costs”(费用分推) |
| A7/B7“Notice to the buyer/seller”(通知买方/卖方) | A7/B7“Notice to the buyer/seller”(通知买方/卖方) |
| A8/B8“Proof of delivery, transport document or equivalent electronic message”<br>(交货凭证、运输单据或有同等作用的电子讯息) | A8/B8“Delivery document/Proof of delivey”<br>(交付单据/交货证明) |
| A9/B9 Checking packaging marking/Inspection of goods<br>(查对、包装、标记/货物检验) | A9/B9“Checking packaging marking/Inspiction of goods”<br>(核对、包装、标记/货物检验) |
| A10/B10“Other obligeations”(其他义务) | A10/B10“Assistance with information and relat ed costs”<br>(信息协助和相关费用) |

《2000通则》中，按照镜像原则，A条款下反映的是卖方的义务，相应地，B条款下反映的是买方的义务。但是由于一些短语的使用贯穿整个文件，《2010通则》将其正文中对以下被列出来的词语不再作解释。

① 承运人：就2010通则而言，承运人是指签署运输合同的一方。

② 出口清关：遵照各种规定办理出口手续，并支付各种税费。

③ 交货：这个概念在贸易法律和惯例中有着多重含义，但是2010通则中用其来表示货物缺损的风险从卖方转移到买方的点。



④ 电子数据：由一种或两种以上的和相应纸质文件功效等同的电子讯息组成的的一系列信息。

“包装”和“存放”这些短语被用于：

① 遵照合同中所有的要求的货物包装。

② 使货物适合运输的包装。

③ 已包装好的商品转载进货柜或其他运输工具。

在 2010 通则中，包装的含义包括以上第一种和第二种。2010 通则没有涉及货物在货柜中的装载义务由谁承担，所以，相关当事人应在合同中对此作出明确规定。

国际贸易术语解释规则 2010 买卖双方的义务，见表 5-5。

表 5-5　买卖双方的义务

| Obligations | Seller's obligations | Buyer's obligation |
|---|---|---|
| A/B1 | Provision of goods and documents | Payment of the price |
| A/B2 | Licences, authorizations, security clearances and other formalities | Licences, authorizations, security clearances and other formalities |
| A/B3 | Contracts of carriage and insurance | Contracts of carriage and insurance |
| A/B4 | Delivery | Taking delivery |
| A/B5 | Transfer of risks | Transfer of risks |
| A/B6 | Allocation of costs | Allocation of costs |
| A/B7 | Notices to the buyer | Notices to the seller |
| A/B8 | Proof of delivery | Proof of delivery |
| A/B9 | Checking-packaging | Inspection of goods |
| A/B10 | Other obligations | Other obligations |



10) 地面操作费的进一步阐明

Incoterms 2010 规则试图去阐明目的港的集散站产生的操作费该何方承担。虽然有的时候卖方支付的运费中已包含此操作费，但是承运方或地面操作代理还是会向买方收取此操作费。因此新规则试图去减少买方重复支付地面操作费的可能性。例如：DAT(Delivered at Terminal)是指在指定目的地或目的港的集散站交货，“Terminal”可以是任何地点，如码头，仓库，集装箱堆场或者铁路、公路或航空货运站等。它与 DAP(Delivered at Place)两者的主要差异是 DAT 下卖方需要承担把货物由目的地(港)运输工具上卸下的费用，DAP 下卖方只需在指定目的地把货物处于买方控制之下，而无须承担卸货费。

11) 保险条款

对于包含保险的条款，如 CIF，CIP，Incoterms 2010 做了微小的调整。Incoterms 2010 要求卖方至少购买 C 货物保险条款。但在实际操作中，买方很可能会要求在合同中将 C 货物保险条款扩展为更为普遍的 A 货物保险条款。

### 3. Incoterms 2010 下贸易术语的合理选择

1) 通用规则

为选择合适的贸易条款，一般需要考虑以下几点。

① 货物类型，是散货还是集装箱货。

② 运输模式。

③ 买方还是卖方有最好的运输契约。

④ 货物运往何处。

⑤ Incoterms 是否和信用证结合在一起。

⑥ 卖方是否能在目的国做清关。

⑦ 买方是否能在启运国做报关。

2) 具体术语的选择和图释

针对两大类共11种不同贸易术语，建议从以下思路考虑选择。

(1) 适合任何运输方式的贸易术语的选择。

① 如卖方仅想使其责任限于在其所在地或另一指定地点将货物置于买方处置之下，而不承担任何其他义务包括不承担出口清关手续时，可考虑使用EXW。

② 如卖方愿意自己办理出口清关，且在承运人指定地点将货物交付于买方处置之下时，应考虑使用FCA。

③ 如卖方除承担FCA所必须履行的义务外，还愿意签订到目的地的运输合同时，可考虑选择 CPT。

a. 如果卸货是货运合同的一部分，那么买方不承担此卸货费。

b. 卖方有义务告知买方其与运输公司签署的货运合同具体包括哪些内容，详细说明卸货是否属于货运安排的一部分。

④ 如卖方除承担CPT所必须履行的义务外，还愿意承担到目的地的最低保险时，可考虑选择CIP。

a. 如果卸货是货运合同的一部分，那么买方不承担此卸货费

b. 卖方有义务告知买方其与运输公司签署的货运合同具体包括哪些内容，详细说明卸货是否属于货运安排的一部分

c. 卖方应该(现改为必须)办理货物至指定目的地的货物运输保险，支付保险费，且保额不低于CIF价的110%。

⑤ 如卖方欲在目的地指定地点交货，且愿意承担货物运送到该地点的费用(卸货费除外) 和风险时，可考虑选择DAP。

a. 卖方必须提供正确的终点站的地址给买方，一旦货物可以提货必须立即通知买方

b. 买方负责进口清关

c. 如果卖方没有按时将货物送达指定地点，使得买方不能及时完成进口报关，由此产生的任何仓储费和滞期费由卖方承担

⑥ 如卖方除承担 DAP 所必须履行的义务外，还愿意承担货物运送到该地点从运输工具上卸货产生的费用时，可考虑选择 DAT。

a. 卖方必须提供正确的终点站的地址给买方，一旦货物可以提货必须立即通知买方

b. 如果卖方不清楚目的港集散站在哪里，那么卖方应该尽量试着将条款改成DAP

c. 卖方必须及时通知买方，使得买方能够有时间完成进口清关和其他一些进口保险事宜

⑦ 如卖方除承担DAP所必须履行的义务外，还愿意承担货物的进口报关和有关关税时，可考虑选择DDP。



(2) 适合水上运输方式的贸易术语的选择。

① 如卖方愿意在装运港船边交货或者获得所要交付的货物时，应考虑使用 FAS。

FAS 不再推荐作为集装箱货使用的贸易术语。因为对于集装箱货，在风险转移的时候由于集装箱是密闭的，在大多数情况下不可能当场验货。如果收货人拿到的货是破损的也不可能知道货损是在货物装上船之前还是之后发生的。

② 如卖方愿意在装运港船上交货或者获得所要交付的货物时，应考虑使用 FOB。

a. FOB 不再推荐作为集装箱货使用的贸易术语。因为对于集装箱货，在风险转移的时候由于集装箱是密闭的，在大多数情况下不可能当场验货。如果收货人拿到的货是破损的也不可能知道货损是在货物装上船之前还是之后发生的。

b. 买卖双方的风险以货物在装运港口被装上船时为界。

(3) 如卖方除承担 FOB 所必须履行的义务外，还愿意承担费用提供到指定目的港的运输合同时，应考虑使用 CFR。

a. 如果卸货是货运合同的一部分，那么买方不承担此卸货费

b. 卖方有义务告知买方其与运输公司签署的货运合同具体包括哪些内容，详细说明写货是否属于货运安排的一部分

c. 买卖双方的风险以货物在装运港口被装上船时为界。

(4) 如卖方除承担 CFR 所必须履行的义务外，还愿意承担到指定目的港的最低保险时，应考虑使用 CIF。

a. 如果卸货是货运合同的一部分，那么买方不承担此卸货费

b. 卖方有义务告知买方其与运输公司签署的货运合同具体包括哪些内容，详细说明写货是否属于货运安排的一部分

c. 买卖双方的风险以货物在装运港口被装上船时为界。

4. Incoterms®2010 贸易术语使用需要注意的问题

1) 使用贸易术语的格式要求

Incoterms 不是法律而是通用规则，因此本身不具有法律效力。所以在合同中我们应该尽可能地将所涉及的贸易术语具体化，同时写明出处，例如：“FCA 36 Cours Albert 1er，Paris，France Incoterms 2010．”由于 2010 年之前各个版本的 Incoterms 可以继续使用，因此买卖双方在合同中清楚写明所使用的贸易术语的版本是相当重要的。所以，在使用任何贸易术语时都需要将“Incoterms®2010”或“国际贸易术语解释通则®2010”作为后缀或者贸易术语选择的必要构成要件在合同中说明。例如，尽可能对地点和港口作出详细说明，例如，“FCA Xi’an International Port Zone Incoterms®2010”。

说明：“FCA”(货交承运人)是贸易术语，“Xi’an International Port Zone”是地点或地址，“Incoterms®2010”是对所选的贸易术语最新版本的说明。

**注意：**Incoterms 2010 的特定表述，注册商标“®”是构成部分。

2) 贸易术语中地点的重要性

(1) Ex Work, EXW (Insert named place of delivery) Incoterms®2010
EXW(插入指定交货地点)国际贸易术语解释通则®2010

(2) Free Carrier, FCA (Insert named place of delivery) Incoterms® 2010
FCA(插入指定交货地点)国际贸易术语解释通则®2010

(3) Carriage Paid to, CPT (Insert named place of destination) Incoterms® 2010
CPT(插入指定目的地)国际贸易术语解释通则®2010

(4) Carriage and Insurance Paid to, CIP (Insert named place of destination) Incoterms® 2010
CIP(插入指定目的地)国际贸易术语解释通则®2010

(5) Delivered at Terminal, DAT (Insert named terminal at port or place of destination) Incoterms® 2010
DAT (插入指定港口或目的地的运输终端)国际贸易术语解释通则®2010

(6) Delivered at Place, DAP (Insert named place of destination) Incoterms® 2010
DAT(插入指定目的地)国际贸易术语解释通则®2010

(7) Delivered Duty Paid, DDP (Insert named place of destination) Incoterms® 2010
DDP(插入指定目的地)国际贸易术语解释通则®2010

(8) Free Alongside Ship, FAS (Insert named port of shipment) Incoterms® 2010
FSA (插入指定装运港) 国际贸易术语解释通则®2010

(9) Free on board, FOB (Insert named port of shipment) Incoterms® 2010
FOB (插入指定装运港) 国际贸易术语解释通则®2010

(10) Cost and Freight, CFR (Insert named port of destination) Incoterms® 2010
CFR (插入指定目的港)国际贸易术语解释通则®2010

(11) Cost Insurance and Freight (Insert named port of destination) Incoterms® 2010
CIF (插入指定目的港)国际贸易术语解释通则®2010

在使用贸易术语 Ex Works (EXW，工厂交货)，Free Carrier (FCA，货交承运人)，Delivered at Terminal (DAT，运输终端交货)，Delivered at Place (DAP，目的地交货)，Delivered Duty Paid (DDP，完税后交货)，Free Alongside Ship(FAS，船边交货)和 Free on Bord (FOB，船上交货)时，指定地点是指风险从卖方转移到买方的交货地点。

在使用贸易术语 Carriage Paid To (CPT，运费付至)，Carriage and Insurance Paid To (CIP，运费、保险费付至)，Cost and Freight (CFR，成本加运费)和 Cost, Insurance and Freight (CIF，成本、保险费加运费)时，指定地点并非交货地点。在使用此四种贸易术语时，指定地点是指运费已付至的目的地。

3) 术语指明地点的法律意义

(1) 在 EXW、FCA、DAT、DAP、DDP、FAS 和 FOB 术语中，指定地点是交货(delivery)地点、即风险转移地点，建立了风险承担的认定基础。

(2) 在 CPT、CIP、CFR 和 CIF 术语中，指定地点是指运费已付至的地点，风险如何承担尚不清楚、即还需要明确交货地点。

(3)“交货(delivery，也可译为交付)”的特定法律意义：

① 法律意义上控制权的转移，

② 可成为风险转移的基础，

③ 可成为所有权转移的基础。

(4) 地点在部分术语中对费用的影响。



① 使用 CPT、CIP、CFR、CIF、DAT、DAP 和 DDP 术语时，卖方需安排货物运输至指定目的地。运费虽由卖方支付，但买方为实际支付方，因为实际上运费已包含在货物总价之中。运输费用有时会包括在港口或集装箱码头设施内处理和移动货物的费用，而承运人或港口运营人很可能向接收货物的买方索要这些费用。

② 中国物流公司在 2006 年前后曾面对 THC，铅封费等码头杂费的压力，是否会继续出现？

原则：除另有约定，卖方承担“交货”前费用。

(5) 术语变通原则和潜在问题。

① 原则：有时买卖各方希望对国际贸易术语做出变通。“国际贸易术语解释通则®2010”不禁止此类变通，但要求当事人注意相关风险。

② 潜在问题：

a. 费用分摊和风险转移的协调；

b. 术语适用范围改变后的不确定性；

c. 责任改变后可能出现法律或现实的不可行性，以及导致的法律后果的不确定性。

### 5.1.5　正确运用国际贸易术语

在对《2010 通则》中的 11 种贸易术语已经有了一定的了解的基础之上，我们将各组贸易术语的不同特点加以归纳总结，要求同学们予以注意。另外，我们还要分析贸易术语与合同性质的关系，但大家要注意贸易术语是确定合同性质的重要因素，但不是唯一因素。最后，通过本节的学习，要学会根据实际业务的具体情况，灵活选用适合的贸易术语，做到既有利于达成交易，又能避免承担过大风险。

1. 了解各组贸易术语的不同特点

1) E 组贸易术语

E 组的贸易术语只有 EXW 一个，按照该术语成交时，卖方只需在商品的产地或其所在地将符合合同规定的货物备妥，由买方自行安排运输工具到交货地点接运货物，当卖方将货物置于买方支配之下时，即完成了交货义务，风险随之转移。因此，在 EXW 条件，卖方承担最小的合同义务，而买方承担最大的责任。风险和费用。

2) F 组贸易术语

F 组包括的三种贸易术语 FCA、FAS、FOB 在交货地点和风险划分界限方面各不相同，但它们具有一个共同特点，就是从启运地到目的地的运输责任和费用均是由买方承担的，即所谓“主运费未付”。按 F 组术语成交时，卖方只负责将合同规定的货物交到约定的交货地点，而不必负责安排从交货地至目的地的运输，运输由买方办理。

3) C 组贸易术语

C 组术语中的 CFR、CIF、CPT 和 CIP 在交货地点、适用的运输方式等方面都有区别，但它们也有一个共同点，就是从交货地点至目的地的运输和运费由卖方负责，即所谓“主运费已付”。但必须注意的是，采用 C 组术语成交时，风险和费用的划分是不同的，风险在卖方交货时转移至买方，而卖方承担的某些费用则要延伸到目的地。按这些术语成交时，

卖方对运输问题要格外注意。

4) D组贸易术语

D组贸易术语包括DAT、DAP、DDP 3种。采用这些贸易术语成交时，卖方是在两国边境或进口国完成交货义务的。按D组贸易术语成交的合同被称为到达合同。到达合同是相对装运合同而言的，在到达合同下，卖方要保证在合同规定的时间内，将货物运到规定的地点，实际交给买方或其代理人，才算完成交货义务。按D组贸易术语达成的交易，卖方承担的责任、费用和风险都要大于前面各组，其报价也相对高一些。

2. 贸易术语与合同的性质的关系问题

1) 贸易术语一般确定买卖合同的性质

贸易术语是确定合同性质的一个重要因素，一般情况下，可以用所使用的贸易术语来给买卖合同命名，如FOB合同、CIF合同等。按F组和C组术语成交时，卖方是在装运地完成其交货义务的，因此，按这两组术语签订的买卖合同，其性质都属于装运合同。而按照D组术语成交时，卖方须承担货物运至指定目的地的所有风险和费用，即在到达地点完成其交货义务，故按D组术语签订的买卖合同，其性质属于到达合同。

2) 贸易术语并不是确定买卖合同性质的唯一因素

但是，贸易术语并不是决定合同性质的唯一因素。因为，合同中的其他重要条款，如支付条款，对确定合同的性质也起着重要的作用。例如，交易双方约定使用CIF术语，但同时又在合同中规定："以货物到达目的港作为支付货款的前提条件。"按此支付条件签订的合同就不再是装运合同，而应当是到达合同。由此可见，确定买卖合同的性质，不能单纯看采用何种贸易术语，还应看买卖合同中的其他条件是如何规定的。

3) 避免所用贸易术语与买卖合同中的其他条件相矛盾

为了明确买卖合同的性质和分清买卖双方的义务，以免引起争议，交易双方选用的贸易术语应与买卖合同的性质相符。也就是说，双方应根据交货等成交条件选用相应的贸易术语，防止出现选用的贸易术语与买卖合同的其他条件不符，甚至互相矛盾的情况。尤其在选用C组术语成交时，在涉及增加卖方义务的规定时，应审慎从事，避免出现与所用贸易术语解释相矛盾的内容。

装运合同(Shipment Contract)，它是与到达合同相对而言的。在装运合同下，卖方只负责在约定的时间和地点，将货物交给承运人或装上运输工具，即完成装运，他并不保证货物按时运抵目的地。在《2010通则》中，F组和C组的贸易术语成交的合同均属装运合同性质。

到达合同(Arrival Contract)，它是与装运合同相对而言的。在到达合同下，卖方须在合同规定的时间内，将货物运到规定的地点，实际交给买方或其代理人，才算完成交货义务。到达合同下的交货地点可以是两国边境、进口国的港口，也可以是进口国内的某一地点。《2010通则》中，D组贸易术语达成的合同均属到达合同性质。

**【运作实例5.5】**

某进出口公司以CIF汉堡向英国某客商出售圣诞节的应季杏仁一批，由于该商品的季节性较强，买卖双方在合同中规定：买方须于9月底以前将信用证开抵卖方，卖方保证不迟于12月5日将货物运



抵汉堡，否则，买方有权撤销合同。如卖方已经结汇，卖方须将货款退还买方。问：该合同是否还属于 CIF 合同？为什么？

解析：本案中的合同性质已不属于 CIF 合同性质。因为：①CIF 合同是装运合同，即按此类买卖合同成交时，卖方必须在合同规定的装运期内在指定装运港将货物交至运往指定目的港的船上，即完成了交货的义务，对货物运输途中发生的损坏或灭失的风险以及货物交运后发生的任何事件所产生的费用，卖方概不承担责任。而本案的合同条款规定："卖方保证不得迟于 12 月 5 日将货物运抵汉堡，否则，买方有权撤销合同"，该条款意指卖方必须在 12 月 5 日将货物实际运抵汉堡，改变了 CIF 属装运合同的性质。②CIF 术语是典型的象征性交货术语，在象征性交货的情况下，卖方凭单交货，买方平淡付款，而本案合同条款规定："如卖方已经结汇，卖方须将货款退还买方。"该条款已改变了"象征性交货"下卖方凭单交货的特点，因而，本案的合同性质已不属于 CIF 合同本身的性质。

3. 选用贸易术语应考虑的因素

(1) 应考虑所采用的运输方式。当本身安排运输无困难且经济上也合算时，应正确按 CFR、CIF、CPT、CIP 术语出口；按 FCA、FAS、FOB 术语进口。否则，则应酌情正确按由对方安排运输的条件成交。

(2) 考虑货源情况。国际贸易中的货物品种很多，不同类别的货物具有不同的特点，它们在运输方面各有不同要求，故安排运输的难易不同，运费开支大小也有差异。这是选用贸易术语应考虑的因素。此外成交量的大小，也直接涉及安排运输是否困难和经济上是否合算的问题。当成交量太小，又无班轮通航的情况下，负责安排运输的一方势必会增加运输成本，故选用贸易术语时也应予以考虑。

(3) 要考虑运费变动因素。一般说来，当运价看涨时，为了避免承担运价上涨的风险，可以选用由对方安排运输的贸易术语成交，如按 C 组术语进口，按 F 组术语出口。在运价看涨的情况下，如因某种原因不得不采用按由自身安排运输的条件成交，则应将运价上涨的风险考虑到货价中去，以免遭受运价变动的损失。

(4) 要考虑运输途中的风险。在国际贸易中，交易的商品一般需要经过长途运输，货物在运输过程中可能遇到各种自然灾害、意外事故等风险，特别是在遇到战争或正常国际贸易遭到人为障碍与破坏的时期和地区，运输途中的风险更大。因此，买卖双方洽商交易时，都必须根据不同地区、不同时期、不同运输路线和运输方式的风险情况，并结合购销意图来选用适当的贸易术语。

(5) 考虑办理进出口结关手续有无困难。买卖双方在洽商交易之前，必须了解有关政府当局关于办理进出口货物清关手续的具体规定，以便酌情选用适当的贸易术语。比如，有些国家规定只能由清关所在国的当事人安排或代为办理，有些国家则无此项规定。因此，当某出口国政府规定，买方不能直接或间接办理出口清关手续，则不宜按 EXW 成交，而应选用 FCA 术语；若进口国当局规定，卖方不能直接或间接办理进口清关手续，此时则不宜采用 DDP，而应选用 D 组的其他术语成交。

(6) 应防范对方欺诈。在采用 FOB 术语出口时，应防范进口商与船方勾结，在尚未付款赎单前就先从承运人处提走货物，即进口方无单提货后宣告破产，骗取我方货物。采用 CFR 进口时，应防范出口方租用不适航的船舶，或与船方勾结出具假单据，使我方蒙受损失。

(7) 在出口业务中应推广使用 FCA、CPT 和 CIP 术语。在出口业务中，我方外贸企业

应根据实际交易的情况，适当扩大选用 FCA、CPT 和 CIP 术语，以替代仅适用于海运和内河航运的 FOB、CFR 和 CIF 术语。尤其是在出口业务中，如果货物是以集装箱、滚装船或多式联运方式运输的，不采用 FCA、CPT 和 CIP 术语而仍使用 FOB、CFR 和 CIF 术语，对我外贸企业来说，至少存在以下两个缺点(“两个延迟”)：一是增加了我方的风险责任，从货交承运人延伸到货物在装运港装上船；二是推迟了运输单据的出单时间，从而延缓了我方交单收汇的时间，影响我方资金周转及造成利息损失。

(8) 体现平等互利和双方自愿的原则。在国际贸易中，按何种贸易术语成交，买卖双方应本着平等互利的精神，从方便贸易和促进成交出发，在彼此自愿的基础上商定，不宜强加于人。一般地说，在装运地或装运港交货的情况下，是否按带保险的条件成交，根据国际贸易的一般习惯做法，原则上应着重考虑买方的意见，由买方选择。

## 5.2 进出口商品的价格

### 5.2.1 进出口商品价格概述

#### 1. 进出口商品价格表述

商品价格可分为单价和总价。单价(Unit Price)通常是指单位商品的价格；总价(Total Amount)是指全部商品的价格，由商品数量乘单价得出。进出口商品单价包括四项内容：货币名称、单价金额、计量单位、贸易术语。例：USD1000/doz CIF London，即 USD(货币名称)、1000 (单价金额)、doz (计量单位)、CIF London (贸易术语)。

进出口商品价格金额的高低与贸易术语有关。就同一笔商品交易而言，使用 CIF 术语价格要比使用 FOB 术语价格高。因为，CIF 价格包含出口方需支付的运费和保险费，扣除这两项费用后的金额就是 FOB 价格。不管以哪一种贸易术语价格成交，出口方的商品销售收入是不变的。关于不同贸易术语价格的换算将在 5.2.2 节中进行介绍。

#### 2. 进出口商品定价原则

商品的定价不仅是一个简单的价格问题，而且是促销和竞争不可缺少的工具。在定价时，企业首先应进行市场细分，在此基础上选择目标市场，然后结合企业的经营目标(例如利润额、销售额、市场占有率等具体指标)、产品成本、竞争者的产品及价格、市场需求等进行综合考虑。

1) 影响商品定价的主要因素

出口商品定价和国内销售商品的定价是不同的。在进出口贸易中影响商品价格的因素主要有以下几个。

(1) 品质因素。根据产品的质量和档次，按质论价、优质优价。商品的品质不仅包括诸如含量指标、功能、性能等内在品质，还包括商品的包装、装潢、品牌的差异等，包装精致、驰名品牌的商品通常定价较高。

(2) 成交数量。通常来讲，成交数量越大，价格越低，成交数量越小，价格越高。这种差别除了在于鼓励客商经营我商品的积极性，实现薄利多销之外，费用也是很重要的因素。例如，通常海运中对拼箱货(Less than Container Load，LCL)有最低运价和最低体积的



要求和规定，如对体积的最低要求是 2 CBM，运费为 USD 50/$m^3$，即最低运费为 USD 100。因此即使货物只有 1 CBM，运费仍为 USD 100，而如果成交数量加大，分摊在单位商品上的费用就大大降低了。

(3) 季节因素。有些出口商品销售的季节性特征很强，例如圣诞礼品，应抢先上市，在适销季节适当定高价，淡季时，价格可略低。

(4) 地区因素。同一类商品销售到不同的国家和地区，由于运输距离、交货地点的差异，商品价格中所包含的相应费用不同，通常，离产地较远、运距长的商品的卖价可以相应提高。另外，由于不同地区文化、习惯不同，可能导致对同一类商品不同的偏好和偏见，这都会影响到定价。

(5) 支付条件因素。如果合同中规定较好的支付方式，例如预付货款、即期信用证方式付款等，通常定价会比采用托收或货到汇款支付要高。因为，前者可使卖方尽早收汇融通资金，而且有银行信用作保证，收汇有保障，风险较小。

(6) 售后服务因素。在机械设备和耐用消费品的贸易中，优质的售后服务对价格的影响较大。

(7) 软硬币因素。出口应争取选用汇率保持上浮趋势的硬币；进口应当选择有下浮趋势的软币支付。如果争取不到，则可通过适当加价或要求降价的方式，或采用订立“保值条款”的办法来避免汇率变动可能产生的风险或损失。

还有很多影响进出口商品定价的因素，例如新老客户、新老产品、主要竞争者的价格等，这也是在进出口业务中制定价格策略需要考虑的。

2) 进出口商品定价策略和定价方法

进出口贸易中，常用的定价策略有市场渗透(Marketing Penetration)、撇脂价格(Skimming)和市场控制(Holding)。市场渗透是要通过低价达到大量销售的目的，这一策略要求市场容量大、消费者对价格敏感、规模经济效应较明显的商品。撇脂定价是高价销售独特的、研发成本较高和相对来讲需求价格弹性较小的产品，这一策略持续时间的长短取决于竞争者对此做出反应的能力。市场控制的目的是控制市场份额。

常用的定价方法有：成本导向定价法(Cost Oriented)、市场导向定价法(Market Oriented)、竞争导向定价法(Competition Oriented)。

成本导向法是以成本为基础的定价方法。按照是以总成本还是以变动成本为基础可分为完全成本定价法和变动成本定价法。这两种方法在实践中均有应用。使用完全成本定价，企业的产品无论是出口外销还是国内市场销售均分摊总的固定成本和变动成本；使用变动成本定价，企业在出口定价中仅考虑出口商品价格是否能够弥补出口产品的边际成本。只要这一点得到满足，那么出口单位产品对企业的贡献利润就为正，企业可以用超过变动成本的收入来分摊一部分的固定成本。这种定价方法适用于生产能力过剩以及固定成本高的企业，而这种定价法会造成出口价格低于国内市场销售价格，因此可能受到进口国反倾销措施的制裁。

成本导向定价法没有考虑到进口市场竞争者和市场需求因素对定价的影响。市场导向定价法主要根据市场供求来决定价格；竞争导向定价主要根据市场上存在的竞争者的价格来确定出口产品的价格。

3. 进出口商品作价方法

在国际贸易实务中，常用的作价方法有以下几种。

1) 固定价格

固定价格是指在合同的价格条款中明确规定商品的单价和总价，合同一旦生效，合同任何一方不得擅自改动这个价格。例如合同中明确规定：

USD100 per metric tonne CIF Long Beach. No price adjustment shall be allowed after conclusion of this contract, unless both party of this contract agreed. (100美元/公吨 CIF 长滩，合同订立后，未经合同买卖双方同意不得调整价格。)

固定价格作价方法有利于结算，但是市场价格变化可能会给某一方造成损失，从而有可能使履约发生困难。因此，采用这种方法作价，特别是大宗货物的交易，一般应加订保值条款。

2) 暂不固定价格

暂不固定价格是指买卖双方在签订合同时没有确定具体的价格，仅约定未来确定价格的依据和方法。例如双方对价格趋势难以把握，仅约定成交商品的品质、数量和交货期以及最后作价的时间和方法。

(1) 例：(Copper concentrates 的作价)。

(2) Buyer has the right to price all or part of the payable metal on the LME unknown future market, the quotation period for copper shall be the first calendar month after the month of shipment. (买方有权按照伦敦金属交易所未知的期货市场价格对部分或全部计价金属进行选价，铜的选价期为装运后第一日历月。)

3) 暂定价格

暂定价格是指买卖双方在合同中预先订立一个初步价格，作为开证和初步付款的依据，双方确定最后价格之后再进行清算，多退少补，如 Provisional Price (临时价格)。某些商品的价格瞬息万变，买卖双方在合同中的注明的价格仅为临时参考价格，作为开证或批汇的依据。但是这种作价方法常常由于合同中缺乏明确的定价依据，双方可能在最后定价时不能达成一致，导致合同无法履行，有较大的不稳定性。

4) 滑动价格

滑动价格是指先在合同中规定一个基础价格(Basic Price)，交货时或交货前在规定时间内按照原料价格和工资的变动来计算和确定合同的最后价格。最后价格与初步价格之间的差额不超过约定的范围(如5%)，初步价格可不作调整。这种作价方法主要适用于某些生产周期长的机械设备和原料性商品的贸易，双方为了避免承担价格变动的风险往往采用。例：

Seller reserves the right to adjust the contracted price, if prior to delivery, there is any variation in the cost of labor or raw material or component parts. (在交货前，若劳动力成本或原材料或零部件价格有波动，卖方保留调整合同价格的权利。)

4. 进出口商品计价货币的选择

计价货币是合同双方当事人用来清偿债权债务的货币，在买卖合同中即用来计算商品价格的货币。



1) 计价货币的选择

计价货币的选择通常要遵循以下原则。

(1) 如果双方国家订有贸易协定和支付协定，而交易本身又属于上述协定范围的交易，必须按协定所规定的货币计价和结算。

(2) 如果无其他规定，计价货币可以是出口国或进口国的货币，也可以是第三国的货币但必须是自由兑换货币(表 5-6)。出口贸易中，计价和结汇争取使用硬币(Hard Currency)(即币值稳定或具有一定上浮趋势的货币)；进口贸易中，计价和付汇力争使用软币(Soft Currency)(即币值不够稳定且具有下浮趋势的货币)。

表 5-6　出口交易中常用的计价货币

| 货币名称 | 货币符号 | 简写 |
|---|---|---|
| 英镑 | £ | GBP |
| 美元 | US$ | USD |
| 港元 | HK$ | HKD |
| 瑞士法郎 | SF | CHF |
| 德国马克 | DM | DEM |
| 法国法郎 | FF | FRF |
| 日元 | J¥ | JPY |
| 欧元 | ∈ | EURO |

2) 计价货币的汇率折算

汇率是用一个国家的货币折算成另一个国家的货币的比率。汇率的折算有直接标价与间接标价两种方法。我国采用直接标价法，即用本国货币来表示外国货币的价格(外币是常数，本币是变量)。例：100 美元 = 782.35 元人民币。

出口结汇是银行付出本国货币，买入外汇，因此在出口核算中用买入价；进口付汇是银行买入本国货币，卖出外汇，因此在进口核算中要用卖出价。

5. 佣金和折扣

佣金(Commission )是进出口贸易中卖方或买方付给中间商作为其代买代卖的酬金。折扣(Discount)是卖方按照原价给予买方一定百分比的减让。佣金和折扣的运用，可以起到调整价格、增强竞争力促进客商经营积极性、扩大贸易的作用。

佣金在实务中又分为明佣、暗佣。明佣是指在贸易合同的价格条款中明确规定佣金的比例；暗佣是指佣金问题没有在贸易合同中体现出来，而由当事人事先另行约定另行支付。

折扣又分为明扣、暗扣、价格折扣、数量折扣，以及其他特殊目的的折扣。

1) 佣金和折扣的表示方法

含有佣金的价格为含佣价，不含佣金的价格即为净价。在国际贸易实务中，含佣价的表示方法如下。

(1) 采用文字说明，例：

USD206 PER CASE CIF DALIAN INCLUDING 3% COMMISSION

(2) 采用缩写，例：

USD206 PER CASE CIFC3 DALIAN

(3) 采用绝对数，例：

COMMISSION USD6 PER CASE

折扣的表示方法和佣金相似，主要有以下几种。

(1) 文字说明，例如：USD206 PER CASE CIF DALIAN LESS 1% DISCOUNT。

(2) 缩写，USD206 PER CASE CIFD1 DALIAN。

(3) 绝对数，DISCOUNT USD2 PER CASE。

2) 佣金和折扣的计算

在我国进出口贸易中，一般是以发票金额(即含佣价)为基数计算佣金的，即发票金额乘以佣金率。实务中也有按 FOB 净价为基数计算佣金的。如合同不属于 FOB 合同性质，双方洽商确定以 FOB 净价为基数计算佣金，须将合同价格换算成 FOB 净价再行计算应付的佣金。

根据佣金的定义和计算方法，可知含佣价和净价之间有如下的换算关系。

$$佣金 = 含佣价 \times 佣金率$$

$$净价 = 含佣价 \times (1 - 佣金率)$$

$$含佣价 = 净价 \div (1 - 佣金率)$$

折扣一般按发票金额乘以约定的折扣百分率，即得到应减除的折扣金额。

3) 佣金和折扣的支付办法

佣金往往是在出口商收到全部货款后，再另行支付给中间商，但也有在发票货款中直接扣除的。折扣一般由买方在支付货款时扣除。

### 5.2.2 不同贸易术语的价格换算

在进出口贸易价格磋商过程中，当一方报价后，另一方可能要求改报成其他贸易术语价格，例如 FOB 价改报为 CIF 价，或 FCA 价改报为 CIP 价等。因此，应掌握不同贸易术语的价格换算。

(1) FOB 价换算成 CFR 价或 CIF 价。

$$CFR = FOB + F(运费)$$

$$CIF = \frac{FOB + F(运费)}{1 - 保险费率 \times (1 + 投保加成率)}$$

(2) CIF 价换算成 FOB 价或 CFR 价。

$$FOB = CIF - I(保险费) - F(运费)$$

$$CFR = CIF - I(保险费)$$

CFR 价换算成 FOB 价或 CIF 价可由上述公式推导出来。

(3) FCA 价换算成 CPT 价或 CIP 价。

$$CPT = FCA + F(运费)$$

$$CIP = \frac{FCA + F(运费)}{1 - 保险费率 \times (1 + 投保加成率)}$$

(4) CIP 价换算成 FCA 价或 CPT 价。



$$FCA = CIP - I(\text{保险费}) - F(\text{运费})$$
$$CPT = CIP - I(\text{保险费})$$

CPT 价换算成 FCA 价或 CIP 价可由上述公式推导出来。

**【运作实例 5.7】**

我方对外报价为每公吨 1 000 美元 CIF 新加坡，而外商还盘为 902 美元，FOB 中国口岸。经查该货物由中国港口运至新加坡每公吨运费为 88 美元，保险费率合计为 0.95%。试问单纯从价格角度上讲，我方可否接受该项还盘？

解：将我方报价 CIF 新加坡换算成 FOB 中国口岸价格，其结果是：

FOB 中国口岸价=1 000−88−1 000×110%×0.95%=901.55(美元)

而外商报价为 FOB 中国口岸 902 美元，两者相差无几，可以接受外商还盘。

**【运作实例 5.8】**

某商品的出口价为每公吨 CFR 香港 700 美元，买方提出改报 CIF 价，并要求按 CIF 价的 110%投保水渍险和战争险，查总保险费率为 1.2%，求 CIF 报价。

解　CIF = 700/(1−1.2%×110%) = 714(美元)

### 5.2.3　合同中的价格条款

1. 合同中价格条款的主要内容

国际贸易买卖合同中的价格条款一般包括两项内容：一是货物单价，二是货物总值。单价由货币名称、单位商品金额、计量单位和贸易术语组成。

例：USD200 per Metric Ton CIF London (每公吨 200 美元 CIF 伦敦)。

单价各个部分必须表达明确、具体，并且应注意 4 个部分在中、外文书写上的先后顺序，不能任意颠倒。

2. 合同中常见的价格条款实例

(1) USD2130.00/mt FOB Dalian including 5% commission. The commission shall be payable only after seller has received the full amount of all payment due to seller.
(每公吨 30 美元含 5%佣金 FOB 大连，佣金支付以卖方收付全部货款为条件。)

(2) Seller reserves the right to adjust the contracted price, if prior to delivery, there is any variation in the cost of labor or raw material or component parts.
(如果在交货前劳动力、原材料成本或其零部件价格发生任何变化，卖方有权调整合同价格。)

(3) Exchange risks, if any, for buyer's account.
(如有任何汇率风险，则由买方承担。)

**【运作实例 5.9】**

下面是我国某外贸公司出口合同的单价和价格条款，请根据《INCOTERMS 2000》予以纠正。

(1) 每打 25 元 CIF 上海。

(2) 每公吨1 000美元FOB伦敦。
(3) 每箱80法郎CIFC马赛。
(4) 500美元CIF鹿特丹减1%折扣。
(5) 每包CFR上海25港币。
答：(1) CIF后应接目的港名称，而不是我国的港口名。
(2) FOB后应接装运港名称，即我国的港口名，而不是国外的港口名。
(3) CIFC后应指明具体的佣金数额。
(4) 没有指出计量单位，应在500美元前加进计量单位。
(5) CFR后应接目的港名称，而不是我国的港口名。



## 本章小结

价格是进出口商品贸易合同中买卖双方洽商的一个重要内容，而价格的确定离不开贸易术语的选用。本章从国际贸易术语入手，介绍了贸易术语的概念和作用，有关国际贸易术语的国际惯例及INCOTERMS 2000规范下的13种贸易术语的含义、买卖双方责任的划分及应用。进出口商品价格部分主要介绍了进出口商品价格的表述、定价原则、作价方法、计价货币的选择、佣金折扣的计算、进出口商品成本核算、效益核算、不同贸易术语之间的价格核算以及合同中常见的价格条款实例。

## 关键名词

Unit Price　单价
Provisional Price　临时价格
Trade Terms　商业期限
FOB　船上交货
CFR　成本加运费
CPT　运费付至
DAF　边境交货
DEQ　目的港码头交货(关税已付)
DDP　完税后交货
Commission　佣金
Total Amount　总额
Incoterms 2000　2000年国际贸易术语解释通则
EXW　工厂交货
CIF　到岸价格
FC　货交承运人
CIP　运费、保险费付至
DES　目的港船上交货
DDU　未完税交货
FAS　船边交货
Discoun　贴现

# 习　　题

【复习题】

1．什么是贸易术语？贸易术语有什么作用？
2．什么是《Incoterms 2000》？它有哪些特点？
3．如何正确使用贸易术语？
4．FOB、CIF、CFR这3种术语的基本内容是什么？三者有什么异同？
5．为什么要在国际贸易中推广FCA、CPT、CIP这3种术语的应用？



6．在进出口商品的作价通常受哪些因素的影响？

7．价格条款的基本内容是什么？

8．判断下列我方出口单价的写法是否正确？如有误，请更正并说明理由。

(1) 每箱 35 美元 CIF 美国。

(2) 每吨 7 500 日元 CIF3%大阪。

(3) 每打 75 元 FOB 伦敦。

(4) 每吨 600 英镑 CFRC 上海。

(5) 785 元 FCA 鹿特丹。

9．出口麻底鞋(Espadrilles)36 000 双，出口价每双 0.60 美元 CIF London，CIF 总价 21 600 美元，其中海运费 3 400 美元，保险费 160 美元。进货成本每双人民币 4 元，共计人民币 144 000 元(含 17%增值税)，出口退税率 14%，国内流通费用定额率 12%。银行美元买入价为 1 美元＝7.8 元人民币。

计算：麻底鞋换汇成本、盈亏额及出口盈亏率。

10．我国某公司进口某种商品，外商报价 USD16 000 per Metric Ton CFRC2 Shanghai。试计算 CFR 净价和佣金各是多少？如我方要求改报 CIFC2 价，外商应如何报价？ (投保金额为 CIFC 加一成，保险费率为 0.5%)。



## 案　例



**【案例 1】**

我国某公司按 CIF 条件向欧洲某国进口商出口一批草编制品，向中国人民保险公司投保一切险，并规定用信用证方式支付。我出口公司在规定的期限、指定的我国某港口装船完毕，船公司签发了提单，然后去中国银行议付款项。第二天，出口公司接到客户来电，称装货的海轮在海上失火，草编制品全部烧毁，客户要求我公司出面向中国人民保险公司提出索赔，否则要求我公司退回全部贷款。

问：对客户的要求我公司该如何处理？为什么？

**【案例 2】**

我国某进出口公司向新加坡某贸易公司出口香料，对外报价为每公吨 2 500 美元 FOB 湛江，装运期为 10 月份，集装箱装运。我方 10 月 12 日收到买方的装运通知，为及时装船，公司业务员于 10 月 17 日将货物存于湛江码头仓库，不料货物因当夜仓库发生火灾而全部灭失，以致货物损失由我方承担。

问：该笔业务中，我方的做法有何不当之处？

**【案例 3】**

我国某进出口公司以 CIP 条件进口货物一批，合同中的保险条款规定：“由卖方按发票金额的 130/投保一切队”卖方在货物装运完毕以后，以凭结汇单据向买方收取了贷款。而货物在运输途中遇险导致全部灭失。当买方凭保险单向保险公司要求赔付时，卖方却提出，超出发票金额的赔付部分，应该是买卖双方各得一半。

问：卖方的要求是否合理？为什么？

# 第6章

# 国际货物运输条款及应用

## 教学目标

通过本章的学习，了解各种运输方式的特点，特别是海洋运输方式，熟悉现代化的运输方式，正确理解各种运输单证的不同作用，掌握合同中常见的交付条款的订立方法。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
| --- | --- | --- |
| 基本知识 | (1) 运输方式种类和特点<br>(2) 装运条款的主要内容<br>(3) 各种主要运输方式<br>(4) 分批装运、转运、滞期速遣费条款<br>(5) 转运条款的重要性及约定装运条件的意义 | (1) 班轮运输<br>(2) 租船运输<br>(3) 铁路运输<br>(4) 航空运输<br>(5) 多式联运 |
| 业务流程 | (1) 能够合理选用适当的运输方式<br>(2) 能够掌握运费的计算<br>(3) 各种主要运输办理的程序<br>(4) 了解装运条款规定装运条款应注意的事项 | (1) 班轮运费的计算<br>(2) 运输条款的书写 |
| 分类 | 掌握主要运输单据的分类 | 运输单据的种类 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的国际贸易运输条款的规定分析各种案例 | 各种运输单据的运用 |



## 引　　例

> 我国某公司同英国某公司签订出口瓷器合同，共出口瓷器 10 000 件，价值 100 万美元。合同规定“装运期 3 月～4 月，每月装运 5 000 件，禁止分批装运，允许转船”。我方于 3 月 30 日将 5 000 件瓷器装上“万泉河”号货轮，取得 3 月 30 日的提单，又在 4 月 2 日将余下的 5 000 件瓷器装上“风庆”号货轮，取得 4 月 2 日的提单，两船均在香港转船，由“曲兰西”号货轮运至目的港。货抵目的港后，买方拒付货款，并向我方索赔，主要理由是合同规定禁止分运，但本例中 3 月 30 日货装“万泉河”号货轮，4 月 2 日货装“风庆”号货轮，据《跟单信用证统一惯例》规定，应视为分批装运。

从以上案例来看，在国际贸易中，按合同规定交付货物是卖方的基本义务。装运条款是进出口合同的重要条款之一，它直接关系到货物的运送和买卖双方的风险，对双方都有约束力，是进出口合同顺利履行的重要保证。合同中的装运条款通常包括装运(交货)时间、装运港(发货地)、目的港(目的地)、转运、分批装运、装运通知、速遣、滞期等内容。在洽商和订立合同时，必须选择正确的方法，合理订明装运条款。

## 6.1　国际货物运输方式

国际货物的交换必须通过运输来实现，外运费也是外贸商品直接成本构成的重要部分，因此必须按照“安全、迅速、准确、节省”的原则选择适当的运输方式，组织合理的运输。

目前，国际贸易运输方式主要有：海洋运输、铁路运输和邮包运输、集装箱运输和国际多式联运等。我国对外贸易使用较多的方式是海洋运输和集装箱联运。

### 6.1.1　海洋运输

1. 海洋运输的特点

在国际货物运输的各种方式中，海洋运输(Sea Transport 或 Ocean Transport)是最常用、最普遍的一种。海洋运输的货物运输量占全部国际贸易货物运输量的比例大约在 80%。海洋运输之所以被广泛应用，是因为它与其他运输方式相比，具有以下 3 个突出的优点。

(1) 运载量大。海运船舶的运载量远远超过火车、汽车、飞机等的运载量。现在，油轮的载重量已达到 60 万吨，散装船也达到 30 多万吨，有的轮船可装 4 000 多个标准集装箱。因此，一艘万吨轮的载重量一般相当于火车 250～300 个车皮的载重量。

(2) 运费低。由于运载量大，具有较好的规模经济效应及燃料因素，因此，海运的单位商品运费就比其他运输方式低得多。海运每单位商品运输成本只相当于铁路运输的 1/20 左右，相当于航空运输的 1/30 左右。

(3) 通过能力强，不受轨道和道路的限制。海洋运输可以利用四通八达的天然航道，不易受限制，它不像火车和汽车那样受轨道和道路的限制。

海洋运输虽然有上述优点，但也有不足之处。例如，海洋运输易受气候和自然条件的影响，因而航期不易准确，航行中的风险较大；例如，自然灾害、意外事故、海盗掠夺、军事冲突或经济制裁。航行速度也相对较慢，运期长；例如，现在的远洋货轮的时速一般

在 10～20 浬(18.52～37.04 千米)，从中国到欧美的货物运输大约需要 20～30 天时间。涉及当事人多，法律关系复杂等特点。

【运作实例 6.1】

第一艘轮船的由来

早在我国唐代，有个名叫李皋的人，发明了一种车轮船，它的两舷装着会转动的桨轮，人力踩动车轮，推动船航行。后来，南宋起义军领袖杨幺改进了车轮船，用它抵抗宋王朝官军。而最早建造蒸汽轮船的是法国发明家乔弗莱，他在 1769 年就建造了世界第一艘蒸汽轮船“皮罗斯卡菲”号，用蒸汽机启动。后来，英国人薛明敦在 1802 年也建成一艘蒸汽轮船。可惜它们均未得到实际应用。直到 1807 年 9 月，美国人富尔敦设计、制造的蒸汽轮船“克莱蒙特”号试航成功，才使轮船开始真正成为水上舞台的主角。“克莱蒙特”号，全长 45.72 米，宽 9.14 米，排水量 100 吨，船速每小时 6.4 千米。

资料来源：中国船舶在线 http://www.stcity.cn/kpzs/jtys/chuanbo/200803/t20080303_9891.htm

2. 海洋运输的方式

海洋运输按船舶经营的方式主要分为班轮运输和租船运输，见表 6-1。

表 6-1　海洋运输主要经营方式归类

<table>
<tr><td>班轮运输(Liner terms)</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="4">租船运输(Shipping by Chartering)</td><td>定程租船(Voyage Charter)</td></tr>
<tr><td>定期租船(Time Charter)</td></tr>
<tr><td>光船出租(Bareboat Charter)</td></tr>
<tr><td>航次期租(TCT, Time Charter on Trip Basis)</td></tr>
</table>

1) 班轮运输

班轮运输(Liner Transport)也称定期运输。它是指承运人接受众多托运人的托运，将属于不同托运人的多批货物装载于同一船舶，按预先规定的航期，在一定的航线上，以既定的港口顺序，经常地航行于各港口之间的运输，这种运输方式一般承运的是价值较高的成品、半成品货物，又称为杂货运输，其运量约占国际货物贸易的 20%。

它具有以下特点。

(1) 四固定，即固定的航期、固定的航线、固定的港口、固定的费率收取运费。

(2) 货不论多少，只要舱位可以利用，均可受载，尤其适合托运量少的货物运输。

(3) 船公司负责装卸作业和费用承担，不计滞期费和速遣费。

(4) 权利义务以提单为准，提单是托运人和承运人之间海上货物运输合同成立的证据和代表货物所有权的法律凭证。

国际货运市场班轮运输货运的程序一般如下。

(1) 揽货。揽货是指从事班轮运输的船公司为使自己所经营的班轮运输船舶能在载重量和舱容量得到充分利用，力争做到“满舱满载”，以期获得最好的经营效益而从货主那里争取货源的行为。揽货的实际成绩如何，直接影响到班轮船公司的经营效益并关系着班轮经营的成败。为了揽货，班轮公司首先要为自己所经营的班轮航线，船舶挂靠的港口及到、发时间制定船期表并分送给已经建立起业务关系的原有客户，并在有关的航运期刊上



刊载，使客户了解公司经营的班轮运输航线及船期情况，以便联系安排货运，争得货源。

(2) 订舱。订舱是指托运人或其代理人向承运人，即班轮公司或它的营业所以代理机构等申请货物运输，承运人对这种申请给予承诺的行为。承运人与托运人之间不需要签订运输合同，而是以口头或订舱函电进行预约，只要船公司对这种预约给予承诺，并在舱位登记簿上登记，即表明承托双方已建立有关货物运输的关系。

(3) 装船。装船是指托运人应将其托运的货物送至码头承运船舶的船边并进行交接，然后将货物装到船上。如果船舶是在锚地或浮筒作业，托运人还应负责使用自己的或租用的驳船将货物驳运至船边办理交接后将货物装到船上，亦称直接装船。对于一些特殊的货物，如危险品、冷陈货、鲜活货、贵重货多采用船舶直接装船。而在班轮运输中，为了提高装船效率，减少船舶在港停靠时间，不致延误船期，通常都采用集中装船的方式，集中装船是指由船舶公司在各装货港指定装船代理人，在各装货港的指定地点(通常为码头仓库)接受托运人送来的货物，办理交接手续后，将货物集中并按货物的卸货次序进行适当的分类后再进行装船。

(4) 卸货。卸货是指将船所承运的货物在卸货港从船上卸下，并在船舶交给收货人或代其收货的人和办理货物的交接手续。船公司在卸货港的代理人根据船舶发来的到港电报，一方面编制有关单证联系安排泊位和准备办理船舶进口手续，约定装卸公司，等待船舶进港后卸货，另一方面还要把船舶预定到港的时间通知收货人，以便收货人及时做好接受货物的准备工作。在班轮运输中，为了使分属于众多收货人的各种不同的货物能在船舶有限的停泊时间内迅速卸完，通常都采用集中卸货的办法，即由船舶公司所指定的装卸公司作为卸货代理人总揽卸货以及向收货人交付货物的工作。

(5) 误卸。卸货时，船方和装卸公司应根据载货清单和其他有关单证认真卸货，避免发生差错，然而由于众多原因难免不发生将本应在其他港口卸下的货物卸在本港，或本应在本港卸下的货物遗漏未卸的情况，通常将前者称为溢卸，后者称为短卸。溢卸和短卸统称为误卸。关于溢误卸而引起的货物延迟损失或货物的损坏转让问题，一般在提单条款上都有规定，通常规定溢误卸发生的补送、退运的费用出船公司负担，但对因此而造成的延迟交付或货物的损坏，船公司不负赔偿责任。如果误卸是因标志不清、不全或错误以及因货主的过失造成的，则所有补送、退运、卸货和保管的费用都由货主负担，船公司不负任何责任。

(6) 交付货物。实际业务中船公司凭提单将货物交付给收货人的行为。具体过程是收货人将提单交给船公司在卸货港的代理人，经代理人审核无误后签发提货单交给收货人，然后收货人再凭提货单前往码头仓库提取货物并与卸货代理人办理交接手续。交付货物的方式有仓库交付货物、船边交付货物、货主选择卸货港交付货物、变更卸货港交付货物、凭保证书交付货物等。货主选择卸货港交付货物是指货物在装船时货主尚未确定具体的卸货港，待船舶开航后再由货主选定对自己最方便或最有利的卸货港，并在这个港口卸货和交付货物。变更卸货港交付货物是指在提单上所记载的卸货港以外的其他港口卸货和交付货物。凭保证书交付货物是指，收货人无法以交出提单来换取提货单提取货物，按照一般的航运惯例，常由收货人开具保证书，以保证书交换提货单，然后持提货单提取货物。

(7) 保函。保函即为保证书，为了方便，船公司及银行都印有固定格式的保证书。其作用包括凭保函交付货物、凭保函签发清洁提单、凭保函倒签预借提单等。在凭保函交付





货物的情况下，收货人保证在收到提单后立即向船公司交回全套正本提单，承担应由收货人支付的运费及其他费用的责任；对应未提交提单而提取货物所产生的一切损失均承担责任，并表明对于保证内容由银行与收货人一起负连带责任。凭保函签发提单则使得托运人能以清洁提单、已装船提单顺利地结汇。关于保函的法律效力，海牙规则和维斯比规则都没有作出规定，考虑到保函在海运业务中的实际意义和保护无辜的第三方的需要，汉堡规则第一次就保函的效力问题做出了明确的规定，保函是承运人与托运人之间的协议，不得对抗第三方，承运人与托运人之间的保函，只是在无欺骗第三方意图时才有效；如发现有意欺骗第三方，则承运人在赔偿第三方时不得享受责任限制，且保函也无效。

**【运作实例 6.2】**

中国建造第一艘轮船“黄鹄”号的故事



“黄鹄”号复原图

1861 年曾国藩筹建中国第一个近代军工厂——安庆军械所时，就认识到自制轮船的重要性：“轮船之速，洋炮之远，在英、法则夸其所独有，在中华则震于所罕见。”而古代中国造船业，一直名列世界前茅，至清代，造船工场，规模可观。但中国的造船业，造的是以人力和风力为动力的木船，而西方近代造船业，却是以蒸汽机为动力的铁甲船。这差距就是“古代”与“近代”的分水岭。

自制轮船的任务交给了两位自学成材的业余科学家徐寿、华蘅芳两人身上，1862 年 8 月 2 日，他们领导完成了中国人制造的第一台蒸汽机的成功试验。然后便是试造轮船。中式木船，徐寿、华蘅芳乘过；西洋铁船，却只是远远地见过，如今要仿造，自然要看得真切些。曾国藩解决了这个问题，他租赁了一只洋轮，调到安庆，停在江边。这一“无意”安排，使徐寿、华蘅芳抓住机会，细心查看了洋船构造。

经过 4 年的努力，1866 年 4 月，轮船终于造成。这艘木质明轮船，载重 25 吨，长 55 尺，高压引擎，单气筒，航速每小时 10 千米，取名“黄鹄号”。试航之日，江岸人山人海。徐寿亲自掌舵，华蘅芳担任机长。汽笛声中，轮船启航，驶向大江，岸上人群欢呼雀跃。当“黄鹄号”返航靠岸时，曾国藩迎上前去，对徐寿、华蘅芳赞道：“好啊！洋人之智巧，我中国人亦能为之！”此后 10 年间，按照曾国藩的计划，徐寿、华蘅芳主持再造“恬吉号”明轮兵船，“操江好”等四艘暗轮兵船，终因成本过高，使“造船不如买船”之声甚嚣尘上。但“中国有了自己的火轮船”，已足以使中国人感到自豪。

资料来源：apple 的个人空间. http://blog.gxjiaoyan.com/?2217.

2) 租船运输

租船运输(Charter Transport)又称不定期船运输，是指出租人和承运人签订租船(舱)协议，租船人向船东租赁船舶，出租人收取租金，用于货物运输的海洋运输方式。租船运输与班轮运输的不同在于：在租船运输中，船舶航行的时间、航线、停靠的港口及运费(包括运费中是否包含装卸费)均在装运前由租船人和船东通过协商确定。租船通常适用于大宗货



物的贸易和运输。租船人和船东之间的权利和义务要以双方签订的租船合同为准。

(1) 租船运输的基本特点。

① 租船运输是根据租船合同组织运输的，租船合同条款由船东和租方双方共同商定。

② 一般由船东与租方通过各自或共同的租船经纪人洽谈成交租船业务。

③ 不定航线，不定船期。船东对于船舶的航线、航行时间和货载种类等按照租船人的要求来确定，提供相应的船舶，经租船人同意进行调度安排。

④ 租金率或运费率是根据租船市场行情来决定。

⑤ 船舶营运中有关费用的支出，取决于不同的租船方式由船东和驻租方分担，并在合同条款中订明。例如，装卸费用条款 FIO 表示租船人负责装卸费，若写明 Liner Term，则表示船东负责装卸费。

⑥ 租船运输适宜大宗货物运输。

⑦ 各种租船合同均有相应的标准合同格式。

(2) 租船市场与租船程序。租船是通过租船市场(Chartering Market)进行的。在租船市场上，船舶所有人是船舶的供给方，而承租人则是船舶的需求方。在当今通信技术十分发达的时代，双方当事人从事的租船业务，绝大多数是通过电话、电传、电报或传真等现代通信手段洽谈的。

① 租船经纪人。在国际租船市场上，租船交易通常都不是由船舶所有人和承租人亲自到场直接洽谈，而是通过租船经纪人代为办理并签约的。租船经纪人都非常熟悉租船市场行情，精通租船业务，并且有丰富的租船知识和经验，在整个租期交易过程中起着桥梁和中间人的作用，对顺利成交起着十分重要的作用。

② 租船询价。询价又称询盘，通常是指承租人根据自己对货物运输的需要或对船舶的特殊要求通过租船经纪人在租船市场上要求租用船舶。询价主要以电报或电传等书面形式提出。承租人所期望条件的内容一般应包括：需要承运的货物种类、数量、装货港和卸货港、装运期限、租船方式或期限、期望的运价(租金)水平以及所需用船舶的详细说明等内容。询价也可以由船舶所有人为求揽负载而首先通过租船经纪人向租船市场发出。由船舶所有人发出的询价内容应包括出租船舶的船名、国籍、船型、船舶的散装和包装容积、可供租用的期间、希望承揽的货物种类等。

③ 租船报价。报价又称发盘。当船舶所有人从船舶经纪人那里得到承租人的询价后，经过成本估算或者比较其他的询价条件，通过租船经纪人向承租人提出自己所能提供的船舶情况和运费率或积金率。报价的主要内容，除对询价的内容做出答复和提出要求外，最主要的是关于租金(运价)的水平和选定的租船合同范本及对范本条款的修改、补充条款。报价有“硬件报价”和“条件报价”之分。“硬件报价”是报价条件不可改变的报价。询价人必须在有限期内对报价人的报价做出接受订租的答复，超过有效期，这一报价即告失效。与此相反，“条件报价”是可以改变报价条件的报价。

④ 租船还价。还价又称还盘。在条件报价的情况下，承租人与船舶所有人之间对报价条件中不能接受的条件提出修改或增删的内容，或提出自己的条件称为还价。还价意味着询价人对报价人报价的拒绝和新的报价开始。因此，船东对租船人的还价可能全部接受，也可能接受部分还价，对不同意部分提出再还价或新报价。这种对还价条件做出答复或再次做出新的报价称为反还价(Recounter Offer)或称反还盘。

⑤ 租船报实盘。在一笔租船交易中，经过多次还价与反还价，如果双方对租船合同条款的意见一致，一方可以以报实盘的方式要求对方做出是否成交的决定。报实盘时，要列举租船合同中的必要条款，将双方已经同意的条款和尚未最后确定的条件在实盘中加以确定。同时还要在实盘中规定有效期限，要求对方答复是否接受实盘，并在规定的有效期限内做出答复。若在有效期限内未做出答复，所报实盘即失效。同样，在有效期内，报实盘的一方对报出的实盘是不能撤销以修改的，也不能同时向其他第三方报实盘( Firm Offer)。

⑥ 接受订租(Acceptance)。接受订租又称受盘。指一方当事人对实盘所列条件在有效期内明确表示承诺。至此，租船合同即告成立。原则上，接受订租是租船程序的最后阶段。接受订租后，一项租船洽商即告结束。

⑦ 订租确认书。订租确认书是租船程序的最后阶段，一项租船业务即告成交。通常的做法是，当事人之间还要签署一份“订租确认书(Fixture Note)”。“订租确认书”无统一格式，但其内容应详细列出船舶所有人和承租人在洽租过程中双方承诺的主要条款。订租确认书经当事人双方签署后，各保存一份备查。

(3) 租船合同。正式的租船合同实际是合同已经成立后才开始编制的。双方签认的订租确认书实质就是一份供双方履行的简式的租船合同。签认订租确认书后，船东按照已达成协议的内容编制正式的租船合同，通过租船经纪人送交承租人审核。如果租船人对编制的合同没有什么异议，就可签字。

船公司在经营不定期船时，每一笔交易均须和租方单独订立合同。为了各自的利益，在订立合同时，必然要对租船合同的条款逐项推敲。这样势必造成旷日持久的谈判，不利于迅速成交。为了简化签订租船合同的手续，加快签约的进程和节省为签订租船合同而发生的费用，也为了能通过在合同中列入一些对自己有利的条款，以维护自己一方的利益，在国际航运市场上，一些航运垄断集团、大的船公司或货主垄断组织，先后编制了供租船双方选用，作为洽商合同条款基础的租船合同范本。租船合同范本中罗列了事先拟就的主要条款。为了使商定租船合同的双方便于通过函电对范本中所列条款进行删减、修改和补充，每一租船合同范本都为范本的名称规定了代码，为每一条款编了代号，并在每一行文字前(或后)编了行次的序号。这样在洽定租船合同的过程中，只需在函电中列明所选用的范本的代码、指明对第×款第×行的内容增、删、改的意见，就能较快地拟就双方所同意的条款。虽然采用租船合同范本可以极大地方便租船合同条款的拟订，但是由于这些范本多数是由船舶所有人一方或代表船舶所有人一方利益的某些航运垄断集团单方面制定的，许多条款都不会对承租人一方有利，这是在选用租船合同范本时不能不考虑的问题。租船合同范本的种类很多，有标准航次租船合同代表范本(Gencon)，有定期租船合同代表范本“纽约士产(Nypc)”，还有光船租船合同代表范本“光租(Barecon)”等。

**【运作实例 6.3】**

Intlsail Marine Co., Ltd 国航国际海运有限公司于2000年在英国海外注册成立，从事国际租船运输业务，承运货种以大宗干散货物为主，兼营液体货物租船运输业务。2009年12月31日与湛江市国航国际船舶代理有限公司(Zhanjiang Ocean Shipping Agency Co., Ltd)签订长期船舶代理协议，湛江市国航国际船舶代理有限公司持有中华人民共和国交通部颁发的国际船舶代理许可证，是中国船舶代理行业协会会员单位。



为了满足货主进出口货物运输的需要，公司开辟有日韩线，东南亚线、中东航线、非洲航线、北南美航线、地中海航线。为更好地服务进出口贸易客户，INTLSAIL 在中国建立了国际海上货物租船运输和货运代理的客户网络，承运大宗的进出口金属和非金属矿物质、机械设备、煤炭、粮食、化肥、成品油等货物。

Intlsail Marine Co., Ltd 国航国际海运有限公司拥有专业的服务团队，为客户提供海运租船、港口装卸、船舶代理、海上货物保险业务、海事仲裁等全方位的海事服务。

资料来源 ：http://www.intlsail.com/article.asp?id=14371

(4) 租船方式。租船方式主要有定期租船和定程租船两种，最近几年也发展了一些其他形式。

① 定期租船(Time Charter)又称期租船，是指按一定期限租赁船舶的方式，即由船东(船舶出租人)将船舶出租给租船人在规定期限内使用，在此期限内由租船人自行调度和经营管理。租期可长可短，短则数月，长则数年。

定期租船的特点是：船长由船舶所有人任命，船员也由船舶所有人配备，并负担他们的工资和给养，但船长应听从承租人的指挥，否则承租人有权要求船舶所有人予以撤换；船舶的营运调度由承租人负责，并负担船舶的燃料费、港口费、货物装卸费、运河通行费等与营运有关的费用，而船舶所有人则负担船舶的折旧费、维修保养费、船用物料费、润滑油费、船舶保险费等船舶维持费；租金按船舶的载重吨、租期长短及商定的租金率计算；租船合同中订有关于交船和还船，以及关于停租的规定；较长期的定期租船合同中常订有“自动递增条款(Escalation Clause)”以保护船舶所有人在租期中因部分费用上涨而使船舶所有人的盈利减少或发生亏损的损失。由于租金一经确定，通常在租期内不再变动，如果合同中订有“自动递增条款”，在规定的费用上涨时，按约定租金即可按相应的比例提高；在租赁期内，船舶由租船人负责经营和管理；一般只规定船舶航行区域，而不规定航线和装卸港；除另有规定外，可以装运各种合法货物；船东负责船舶的维修和机械的正常运转；不规定装卸率和滞期速遣条款；租金按租期每月(或 30 天)每载重吨或整船每天若干金额计算；船东和租船人双方的权利和义务以期租船合同为依据。

期租船合同的主要条款是：租船合同的当事人；船舶规范(包括船名、呼号、船旗、建造年份、船级、登记吨、载重吨、吃水、载货容积、船速、耗油量、起货设备、甲板舱口等)；租期；航行范围；交船港及交船期；船东供应项目(如船员工资、船舶保险费、保养费等)；租船人供应项目(如燃油港口费)；租金费率及计算方法。租金是按船舶每 30 天每载吨计算的或者按整船每天若干金额计算。例如：船载重为 25 000 吨，每 30 天的租率为 8 美元，则每日租金为 25 000×8÷30=6 666 美元。还包括还船手续和还船通知；停租条件；提单签发；转租；船东及船长责任条款等。

期租船合同的专门条款：首要条款、战争条款、征用条款、冰封条款、共同海损条款和仲裁条款。

② 定程租船(Voyage Charter，Trip Charter)又称程租船或航次租船，是指按航次租赁船舶的方式，是在租船市场上最活跃，且对运费水平波动最为敏感的一种租船方式。在国际现货市场上成交的绝大多数货物(主要包括液体散活和散装干活两类)都是通过航次租船运输实现的。程租船的“租期”取决于航次运输任务是否完成，由于航次租船并不规定完成





一个或几个航次所需的时间，因此船舶所有人对完成一个航次的时间最为关心，他特别希望传播缩短在岗停靠时间。而承租人与船舶所有人对于装船的速度又是对立的，所以在签订租船合同，承租双方还需要约定船舶的装卸速度以及装卸时间的计算办法，并相应地规定延滞费和速遣费的标准和计算办法。

定程租船的特点是：无固定航线、固定装卸港口和固定航行路线，而是根据租船人(货主)的需要和股东的可能，经双方协商，在程租船合同中规定；程租船合同需规定装卸率和滞期、速遣费条款；运价受阻船市场供需情况的影响较大，租船人和船东双方的其他权利、义务一并在租船合同中规定。定程租船以运输货值价低的粮食、煤炭、木材、矿石等大宗货物为主，由船舶所有人负责提供一艘船舶在指定的港口之间进行一个航次或几个航次运输指定货物的租船；船舶的营运调度由船舶所有人负责，船舶的燃料费、物料费、修理费、港口费、淡水费等营运费用也由船舶所有人负担；船舶所有人负责配备船员，负责船员的工资、伙食费。航次租船的“租金”通常称为运费，运费按货物的数量及双万商定的费率计收。

承租船合同的主要条款：合同当事人、船舶概况、位置及装卸港口、船舶受载期及解约日、货物种类及数量、运费及支付办法、装卸费分担条款、船舶所有人责任条款、装卸时间条款、签发提单办法、佣金、留置权、共同海损条款、赔偿条款、免责条款。

③ 光船租船。光船租船又称船壳租船。这种租船不具有承揽运输性质，它只相当于一种财产租赁。光船租船是指在租期内船舶所有人仅提供一艘空船给承租人使用，而配备船员、供应给养、船舶的营运管理以及一切固定或变动的营运费用都由承租人负担。也就是说，船舶所有人在租期内除了收取租金外，不再承担任何责任。因此，那些不愿经营船舶运输业务，而又缺乏经营管理船舶经验的船舶所有人也可将自己的船舶以光船租船的方式出租。虽然这样的出租利润不高，但船舶所有人可以取得固定的租金收入，收回投资是有保证的。

光船租船的特点是：船舶所有人只提供一艘空船；全部船员由承租人配备并听从承租人的指挥；承租人负责船舶的经营及营运调度工作，并承担在租期内的时间损失，即求租人不能“停租”；除船舶的资本费用外，承租人也承担船舶的全部固定的及变动的费用：租金按船舶的装载能力、租期及商定的租金率计算。

④ 光船租购。光船租购合同是光船租赁合同的一种特殊形式，是指船舶出租人向承租人提供不配备船员的船舶，在约定的期间内，由承租人占有使用权，并在约定期间届满时将船舶所有权转移给承租人，而由承租人支付租购费的合同。光船租购实际上相当于分期付款购买船舶，船东在收到全都付款前对船舶拥有正式的所有权，租船人支付每期租金相等于分期付款，租期结束船价全部付清，船舶就属于租船人所有。当然光船租购的租金率要比光船租赁的租金率高，这是因为光船租购下，租期届满时承租人必须将船舶交还船东，船东要在租程内收回船舶的成本和利润。由此，光船租购合同所要达到的目的是买卖船舶，光船租购是实现船舶买卖的途径，因此，光船租购具有船舶融资租赁的性质，在多数情况下，光船租购相比较传统的贷款购买船舶是更为经济的一种融资方式。光船租购一般租期相对较长，承租人负担租赁物的维修、保养、保险及纳税费用，出租人拥有租赁物的所有权，承租人拥有使用权，原则上不得中途解约，租期届满时求租人有购买、续组的优先权。

⑤ 包运租船。包运租船又称为运量合同(有的把它画在定程租船里)。包运租船是指船



舶所有人以一定的运力，在确定的港口之间，按事先约定的时间，航次周期，每航次以较均等的运量，完成全部货运量的租船方式。包运租船区别于其他租船方式的特点如下。

a. 包运租船合同中不确定船舶的船名及国籍，仅规定船舶的船级、船龄和船舶的技术规范等，船舶所有人只需对照这些要求提供能够完成合同规定每航次货运量的运力即可，这对船舶所有人在调度和安排船舶方面是十分灵活、方便的。

b. 租期的长短取决于货物的总量及船舶航次周期所需的时间。

c. 船舶所承运的货物主要是运量特别大的干散货或液体散装货物，承租人往往是业务量大和实力强的综合性工矿企业、贸易机构、生产加工集团或大石油公司。

d. 船舶航次中所产生的时间延误的损失风险由船舶所有人承担，而对于船舶在港装、卸货物期间所产生的延误，则通过合同中订有的“延滞条款”的办法来处理，通常是由承租人承担船舶在港的时间损失。

e. 运费按船舶实际装运货物的数量及约定的费率计收，通常按航次结算。从上述特点可见，包运租船在很大程度上具有“连续航次租船”的基本特点。

⑥ 航次期租船。航次期租船又称为日期租船，它是一种以完成一个航次运输为目的，但租金按完成航次所使用的日数和约定的日租金率计算。在装货港和卸货港的条件较差，或者航线的航行条件较差，难于掌握一个航次所需时间的情况下，这种租船方式对船舶所有人比较有利。因为采用这种租船方式可以使船舶所有人避免难以预测的情况而使航次时间延长所造成的船期损失。程租船与期租船的主要区别见表 6-2。

**表 6-2　程租船与期租船的主要区别**

| 区　别 | | 定程租船(Voyage Charter) | 定期租船(Time Charter) |
|---|---|---|---|
| 1 | 租赁方式 | 按航程租赁船舶 | 按期限租赁船舶 |
| 2 | 对船舶的经营管理 | 由船方负责 | 船方只负责船舶“适航”费用，不承担船舶出租期间的直接费用 |
| 3 | 租金 | (1) 以货量计算<br>(2) 按航次包租总额计算 | 按每月每吨位若干金额计算 |
| 4 | 装卸期限与装卸率 | 船东对承担人有限制 | 没有限制 |

3. 海洋运输的运费

在国际贸易中，不管是出口方还是进口方，了解具体的一笔出口或进口业务中涉及的运费是多少，对于掌握进出口成本和经济效益的核算，以及正确对外报价并最终达成交易，是具有重要意义的。海运的运费大体上可分为班轮运费和租船运费两种。其中，租船运费是在租船人和船东之间通过协商确定的，因而对于每一笔业务来说可能都不一样；班轮运费是由班轮公司事先公布的，一般不与托运人讨价还价，托运人必须接受，因而是固定的。

1) 班轮运费的计算

班轮运费(Liner Freight)是班轮公司为运输货物而向货主收取的费用。其中包括货物在装运港的验货费、在目的港的卸货费以及从装运港至目的港的运输费用和附加费用。

(1) 班轮运费有以下几个特点。

① 班轮运费中包括了装卸费。





② 托运人对装卸的延滞和速遣不负责任。因此，班轮运输不存在滞期费和速遣费的问题。

③ 根据运费表确定具体的运费。按运费表制定者划分，班轮运费表有 4 种：航运公会运费表，参加公会的班轮公司必须按运费表收取运费；班轮公司运费表，指未参加航运公会的班轮公司自己制定的运费表；双边运费表，指由托运人和班轮公司共同制定的运费表；货方运费表，指由托运人制定，班轮公司接受使用的运费表。

④ 班轮运费表的计费形式可分为等级费率运费表、商品费率运费表两种。等级费率运费表按航线将货物分级，并标明计算标准和费率。计算运费时，比照货物等级和计算标准，即可从表中查出货物的基本费率。商品费率运费表按每项商品逐个列出计算标准和费率。计算运费时，先查找商品，然后就可以查到该商品的费率。

⑤ 班轮运费是按班轮运价表的规定计算出来的，由基本费和附加费构成。附加费是指船方在基本运费之外，为弥补货物在运输中额外增加的开支或蒙受一定损失临时收取的一种费用。

目前，国际航运业务中，班轮运价表种类繁多，我国班轮常采用以下几种运价表作为计算运费的依据。以《中国远洋货物运价表》为主要依据；以中国外运公司向外围班轮公会商议订立的双边运价为依据；以西方国家班轮公会所制定的市场运价为依据。

(2) 基本运费的主要计算标准。基本运费是指货物从装运港到目的港所内收取的费用，其中包括货物在港口的装卸费用，它是构成全程运费的主要部分。

其计算标准主要有以下 6 种。

① 按货物的毛重计收。即以重量吨(Weight Ton)计收。1 重量吨为 1 公吨或 1 长吨，视船公司采用公制还是英制计量而定。在运价表中以“W”表示。

② 按货物的体积计收。即以尺码吨(Measurement Ton)计收。1 尺码吨以 1 立方米或 40 立方英尺为计费单位，也视船公司采用公制还是英制计量而定。

在运价表中以“M”表示。按重量吨或尺码吨计收运费的单位统称运费吨(Freight Ton)。

③ 按货物的价格计收又称从价运费。在运价表中以“AV”或“ad.val”表示。一般按货物 FOB 价值的一定百分比收取。

④ 按收费高者计收。选择较高的一种作为计算运费的标准。例如在运价表注有“W/M or A.V.”或“W/M”的，指在重量吨或尺码吨或从价运费 3 种，或在重量吨与尺码吨两种标准中，选择高的计收。此外，还有使用“W/M Plus AV”的，是指先按货物重量吨或尺码吨从高计收后，另加收一定百分率的从价运费。

⑤ 按货物的件数计收。如车辆按辆(Per Unit)，活牲畜按头(Per Head)。

⑥ 由船、货双方议价。在运价表中，注有“Open”字样。临时议定运价的办法，适用于运量较大、货价较低、装卸方便而快速的诸如粮食、矿石等货物的运输。临时议定的运费一般比较低。

在实际业务中，基本运费的计算标准以按货物的毛重(W)或按货物的体积(M)或按重量、体积选择(W/M)一种方式居多。较贵重物品较多是按货物的 FOB 总值(A.V.)计收。

在统一包装物内，如果混装有不同种类的商品，则全部运费按较高计算出的运费尚未达到运价表规定的最低运费额时，则按最低运费计收。

在同一包装内，如果混装有不同种类的商品，则全部运费按其中较高者计收。同一票



商品如包括不同种类的包装，其计费标准及等级也不同。托运人应按不同包装分列毛重及体积，才能分别计收运费，否则全部货物均按较高者收取运费。同一提单内如有两种或两种以上不同货名的商品，托运人应分别列出不同货名商品的毛量或体积，否则全部将按较高者收取运费。

(3) 运费附加费。班轮运费中的附加费是指针对某些特定情况或需要作特殊处理的货物在基本运费之外加收的费用。附加费名目繁多，常见的有燃油附加(Bunder Adjustment Factor)、超长附加(Over Length Additional )、超重附加(Heavy Lift Additional)、直航附加(Direct Additional)、转船附加(Transshipment Surcharge)、港口附加(Port Additional)、选卸附加(Additional on Optional Discharging Port )和货币贬值附加( Currency Adjustment Factor)等。

(4) 班轮运费的计算方法如下。

第一步，找出适用的运费表，如航运公会运费表、班轮公司的运费表等。

第二步，在运费表上查出货物的基本费率。如果是等级费率运费表，那么，先在等级表中，按英文品名第一个字母顺序查出该货物的等级(化工品、危险品、冷藏货等特殊货物除外)然后按航线找出该等级的费率。如果是商品费率运费表，则先按品名的第一个字母顺序找出该品名的费率即可。

第三步，找出该航线的附加费。

第四步，计算运费。把基本运费加上附加费得出单位商品的运费，然后再乘以货物总的数量或重量，就得出全部运费。

如果是采用从价法计算运费，则按规定的百分率乘以 FOB 价值，即得出全部运费。

计算班轮运费，一般可使用下列计算公式。

当附加费为绝对值时：班轮运费 = 基本费率×运费吨+附加费

当附加费为百分比时：班轮运费 = 基本费率×运费吨× (1+附加费百分比)

班轮运费凡采用临时议定运价的须由货方和船方协商确定；采用单项费率运价表分别运输的货物按表列费率计算基本费率；而采用等级费率表的具体计算方法是：先根据货物的英文名称从货物分级表中查出有关货物的计算等级和其计算标准；然后再从航线费率中查出有关货物的基本费率；最后加上各项支付的附加费率，所得的总和就是有关货物的单位运费(每种量吨或每尺码吨的运费)，再乘以计费重量吨或尺码吨即得该批货物的运费总额。如果是从价运费，则按规定的百分率乘 FOB 价值即可。

现举实例如下。

某企业出口柴油机一批，共 115 箱，总毛重为 5.65 公吨，总体积为 10.676 立方米。由青岛装中国远洋运输公司轮船，经香港转船至苏丹，试计算某企业应付船公司运费多少？

首先，按柴油机的英文名称，查阅货物分级表，柴油机属于 10 级货，计算标准为 W/M；然后在中国大陆—中国香港航线费率表中查出 10 级货从青岛运到香港的费率为 22 美元，香港中转费为 13 美元，再从香港—红海航线费率中查出 10 级货的费率为 95 美元；最后查附加费率表，了解到苏丹港要收港口拥挤附加费，费率为基本运费的 10%。由于该批货物的尺码吨(10.676 运费吨)比重量吨(5.65 运费吨)高，而其计费标准为 W/M；应按尺码吨计算，因此，该批货物每一运费吨的运价应为 22 美元+13 美元+95 类元+95 美元×10%=139.5 美元，共需支付总运费 10.676×139.5 美元=1 489.302 美元。





2) 程租运费

程租运费主要包括程租船运费(从装运港至目的港的海上运费)、装卸费、滞期费和速遣费等。

(1) 程租船运费。程租船运费是指货物从装运港至目的港的海上运费。程租船运费的计算方式与支付时间，需由租船人与船东在所签订的程租船合同中明确规定。其计算方式主要有两种：一种是按运费率(Rate of Freight)，即规定每单位重量或单位体积的运费额，同时规定按装船时的货物重量或按卸船时的货物重量来计算总运费；另一种是整船包价(1MmpPsum F 舱；8ht)，即规定一笔整船运费，船东保证船舶能提供的载货重量和容积，不管租方实际装货多少，一律按照整船包价支付。

影响程租船运费率高低的因素有租船市场运费水平、承运的货物价格和装卸货物所需设备和劳动力、运费的支付时间、装卸费的负担方法、港口费用高低及船舶经纪人的佣金高低等。

(2) 程租船的装卸费。在程租船运输情况下，有关货物的装卸费用由租船人和船东协商确定后，在程租船合同中做出具体规定。具体做法主要有以下几种。

船方负担装货费和卸货费。又可称为班轮条件(Gross Terms，Liner Terms )。即装卸费用采用班轮运输的做法，将货物的装卸费包括在程租船运费内。货方即租船人负责运费，装卸费由船方负责支付。在此条件下，船货双方以船边划分费用。多用于木材和包装货物的运输。

船方管装不管卸(Free in，F.I.)。即船方负责装货费，但是不负担卸货费。

船方管卸不管装(Free out，F.O.)。即船方负担卸货费，而不负担装货费。

船方装和卸均不管(Free in and out, F.I.O)。即船方既不负担装货费也不负担卸货费。这种条件一般适用于散装货物。采用这一规定方法时，必要时还须明确规定理舱费和平舱费由谁负担，如规定由租方负担，则称为“船方不管装卸、理舱和平舱(Free in and out, Stowed and Trimmed-F.I.O.S.T.)”条款。

(3) 许可装卸时间。程租船运输情况下，装卸货时间的长短影响到船舶的使用周期和在港费用，直接关系到船方利益。因而，在程租船合同中，除须规定装卸货时间外，还须规定一种奖励处罚措施，以督促租船人实现快装快卸。

装卸时间或称装卸期限，是指租船承诺在一定期限内完成装卸作业，它是程租船合同的一项重要内容。装卸时间的规定方法很多，其中使用最普遍的是按连续 24 小时计算。这种计算方法用于昼夜作业的港口。它指在好天气条件下，作业 24 小时算作一个工作日来表示装卸时间的办法。如中间有几小时坏天气不能作业，则应予以扣除，此外，星期日和节假日也应除外，关于利用节假日作业是否计入装卸时间的问题，国际上有不同的规定。因此，在工作日之后应补充订明：“星期日和节假日除外”，“不用不算，用了要算”或“不用不算，即使用了也不算”。只有对装卸时间计算作了明确规定后，才能使合同条款简明、具体，为买卖双方所理解和接受。

此外，也有的是按照以“港口习惯速度装卸”来表示装卸时间。采用这种规定方法，是指在好天气条件下按港口装卸速度进行装卸的一种计算装卸时间的方法，这种方法只能适用于装卸条件好、装卸效率高和装卸速度稳定的港口，采用这种方法时节假日以及由于坏天气而不能进行装卸作业的时间应除外。



上述装卸时间的起算和止算，应当在合同中订明，关于装卸时间的起算，一般规定在收到船长递交的“装卸准备就绪书”后，经过一定的规定时间后开始起算。关于装卸货物的止算时间，通常是指货物实际装卸完毕的时间。

买卖大宗商品时，交易双方在约定装卸时间的同时，还应规定装卸率。所谓装卸率即指每日装卸货物的数量。装卸率的高低，关系到运费水平，从而在一定程度上影响货价，所以装卸率规定得偏高或偏低都不合适，装卸率应根据货物品种和有关港口的装卸速度来确定。

(4) 滞期费和速遣费。船方为了约束和鼓励租船人在规定的时间内完成装卸和提前完成装卸，在合同里规定滞期费和速遣费。如果实际装卸时间超过合同规定装卸时间，使船东遭受船期损失，则租船人应支付给船东补偿金，称为滞期费。如果实际装卸时间少于合同规定的装卸时间，使船东节省船舶在港费用，并获得船期利益，则租船人可以从船东方面获得一定金额的奖励，称为速遣费。通常，速遣费是滞期费的一半。因此，程租合同中的滞期费和速遣费应该与买卖合同中的有关条款保持一致。

**【运作实例 6.4】**

我某外贸公司矿产品进口卸货条款：CIF F.　O.　中国湛江

如果船舶各方都准备好卸货，运载船只的船长应以书面或电报的形式向买方的指定代理提出“准备就绪通知书”(N.　O.　R.　)，告知是否进入泊位。

如果 N.　O.R.　在中午(包括中午)之前递交，卸货时间于当天 13：00 开始计算。如果 N.　O.　R.　在下午或星期六中午之前(含中午)提出，卸货时间从下一个工作日的 8：00 开始计算。N.　O.　R.　只能在工作时间提出，工作时间为周一至周五，每天 8：00～17：00。

买方保证每个晴天工作日卸货率为 1 500 公吨/天，周六、周日和节假日除外，除非使用。滞期费和速遣费按租船合同办理。

3) 期租运输租金

租金的高低取决于船舶的装载能力和租期的长短。通常规定为按月每载重吨若干金额计算或整船每天若干金额计算。

### 6.1.2　铁路运输

在国际货物运输中，铁路运输(Railway Transportation)是仅次于海洋运输的主要运输方式。海洋运输的进出口货物，也大多是靠铁路运输进行货物的集中和分散的，一般都要经过铁路运输这一重要环节。这是由于铁路运输具有以下一些优点。

(1) 不易受气候条件的影响，运输过程中遭受风险的可能性较小，一般可以保障长年的正常运输。

(2) 运量较大，成本低，速度较快。

(3) 安全可靠，连续性和可达性好，和其他运输方式配合可以实现各种“门到门”的连续运输。

(4) 手续简便，发货人和收货人都可以就近在始发站(装运站)和终点站办理托运和提货手续。不论经过几个国家，只需办理一次托运手续，全程使用一份统一的国际联运运单。

铁路运输分为国际铁路运输(International Railway Cargo Through Transport)和国内铁路货运。

1. 国际铁路货物联运

1) 国际铁路货物联运概况

在货物需要经过两个或两个以上国家铁路的运输中，使用一份运输票据，发货人发货后，承运人负责货物的全程运输任务。这种运输方式就叫做国际铁路货物联运。利用这种运输方式，在由一国铁路向另一国铁路移交货物时，无需发货人和收货人参加。它的开办不仅免除了货物在国境站重新办理托运手续，而且通过直接过轨运输，可以减少因换装货物所需的人力、物力和时间，从而方便和加速了货物运送，减少了货损货差，降低了运输成本，为发展国际贸易创造了有利条件。

它通常是依据有关的国际条约进行的，主要有《国际铁路货物联运协定》和《国际铁路货物运输公约》。

我国参加了《国际铁路货物联运协定》组织，该组织是通过我国同蒙古、朝鲜、越南、原苏联、波兰、匈牙利、保加利亚、原捷克斯洛伐克和原罗马尼亚等国家共同签订《国际铁路货物联运协定》(简称《国际货协》)而成立的，并且按其中的规定行使权利义务。按照《国际货协》的规定，参加国的进出口货物，从发货国家的始发站到收货国家的终到站，中途不论经过多少国家，发货的货主只要在始发站办妥托运手续，运输全程的一切事务，包括相互交接、换装等烦琐手续，都由有关铁路部门负责办理。有关国家的铁路部门只凭一张托运单据，负责将货物运至终到站，并负有交给收货人签收的义务。发货人或收货人均无需自己在国境交接站设立机构办理交接和转运手续。根据《国际货协》的规定，不仅参加协定的国家可以向参加国运送货物，同时，未参加《国际货协》的国家也可以参加国运送货物。进入 20 世纪 90 年代初期，随着东欧剧变，前苏联解体等因素，先后有前东德、匈牙利、捷克和斯洛伐克等国退出了《国际货协》。目前，独联体(Commonwealth of Independent States，CIS)以及其他原《国际货协》成员国之间的国际铁路货物联运业务仍然沿用该协定。

此外，1890 年欧洲各国在瑞士首都伯尔尼举行的各国铁路代表大会上制定了《国际铁路货物运输规则》，1893 年 1 月 1 日起实行。1938 年又进行修改，改称《国际铁路货物运输公约》，简称《国际货约》。参加国有德国、奥地利、比利时、丹麦、西班牙、芬兰、法国、希腊、意大利、挪威、荷兰、葡萄牙、英国、瑞典、瑞士、土耳其和南斯拉夫等国家。另外，保加利亚、匈牙利、罗马尼亚、波兰、捷克和斯洛伐克等《国际货协》成员国也相继加入了《国际货约》。这就为国际间的铁路联运提供了极为便利的条件。

2) 国际铁路联运的范围

参加国际货协国家之间的货物运送。发货人使用一张运单在发货站向铁路托运，即可由铁路部门以连带责任办理货物的全程运输，在最终到达站将货物交付收货人。

向未参加《国际货协》国家铁路间的货物运输。一般是使用《国际货协》运单办理至参加《国际货协》的最后一个过境国的出口境站，由该站站长办理转发至未参加《国际货协》国家的最后到达站。反向运输亦可。



通过参加《国际货协》国的港口向其他国家运送货物。使用《国际货协》运单将货物运至《国际货协》国港口，由港口收转人办理转发至目的地的手续。我国与邻国铁路国境站相关信息一览表见 6-3。

表 6-3　我国与邻国铁路国境站相关信息一览表

| 我国与邻国 | 我国国境站名 | 领国国境站名 | 我国轨距/m | 领国轨距/m | 交接换装地点 | | 至国境线距离/km | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 我国出口 | 我国进口 | 我国国境站 | 领国国竟站 |
| 中俄 | 满洲里 | 后贝加尔 | 1.435 | 1.520 | 后贝加尔 | 满洲里 | 9.8 | 1.3 |
| | 绥芬河 | 格罗捷科沃 | 1.435 | 1.520 | 格罗捷科沃 | 绥芬河 | 5.9 | 20.6 |
| 中哈 | 阿拉山口 | 德鲁日巴 | 1.435 | 1.520 | 德鲁日巴 | 阿拉山口 | | |
| 中蒙 | 二连浩特 | 扎门乌德 | 1.435 | 1.524 | 扎门乌德 | 二连浩特 | 4.8 | 4.5 |
| 中朝 | 丹东 | 新义州 | 1.435 | 1.435 | 新义州 | 丹东 | 1.4 | 1.7 |
| | 图们 | 南阳 | 1.435 | 1.435 | 南阳 | 图们 | 7.3 | 3.8 |
| | 集安 | 满浦 | 1.435 | 1.435 | 满浦 | 集安 | 2.1 | 1.3 |
| 中越 | 凭祥 | 同登 | 1.435 | 1.435/1.000 | 凭祥 | 凭祥 | 13.2 | 4.6 |
| | 山腰 | 新铺 | 1.000 | 1.000 | 新铺 | 山腰 | 6.5 | 4.2 |

3) 国际铁路联运的程序

国际铁路货物联运一般采用记账结算方式，较少采用现汇结算方式。具体货运程序大致如下。

首先，根据各进出口专业公司贸易合同，将合同副本送达外运公司，约定有关货运事宜。然后前者备货，后者准备安排具体发货事宜。

然后，铁路发送点的外运部门根据货源情况、列车情况和运输要求，填写一式六份国际联运计划用车表，报请上级外运部门和铁路部门审批备案。

最后，外运公司根据托运单(即合同副本)的内容，缮制国际联运铁路运单和运单副本，并交给铁路部门，再按照计划向车站托运、装车。

4) 承运货物的条件

办理国际铁路货物联运时，必须遵守《国际货协》和《国际货协统一过境运价规程》(简称《统一货价》)所规定的承运条件，如办理联运货物的类别、运输限制、包装和标记等。

5) 运送货物的类别

按货量的多少可分为整车和零担两种，整车是按一张运单办理的一批需要单独车辆运送的货物；零担是指按一张运单办理的一批重量不超过 5 000 千克，并且按体积不能满足单独车辆运送的货物。

按照货物运送速度的快慢，办理托运货物的类别又可分为快运和慢运两种。快运托运的货物，铁路方面优先托运、优先发车、优先装车、优先编车和挂运。快运运费比慢运货物运费要多 100%左右。如要求随旅客列车挂运的整车货物，则运费比慢运货物运费多收 100%左右。





6) 运输限制

危险品、军用品和需按特殊条件方能运输的货物，必须在遵守有关运输规定的条件下，经参加运输的各铁路局预先商定同意后才能予以发送。

7) 货物的包装和标志

《国际货协》对包装和标志有具体的规定，不符合规定的货物，铁路可以不接受托运。标志的内容包括：每件货物的标志和号码；始发站和出发线路，到达线路和终到站的名称；发货人和收货人的名称；零担货物件数。

另外，《国际货协》对联运货物的装车办法、货物价格、货物押运等有关事宜都有规定，此处不详述，可参照《统一货价》中的有关规定。

8) 运输费用

联运货物的运输费用包括货物运费、押运人乘车费、杂费及其他有关费用。国内铁路运输费用按我国《铁路货物运价规则》，由发货人以人民币付给发送站。过境铁路运送费用，按《统一货价》规定，可由发货人向发货站支付，也可由收货人在终到站支付。到达铁路的运送费用，则按到达铁路国内规章，由收货人向终到站支付。

国际铁路联运货物运费的计算主要根据《统一货价》和《铁路货物运价规则》(简称《价规》)。

(1) 运费计算的原则。发送国和到达国铁路的运费，均按铁路所在国家的国内规章办理。

过境国铁路的运费，均按承运当日统一规定运价计算，由发货人或收货人支付。如由参加《国际货协》的国家向未参加《国际货协》的国家运送货物，则有关未参加《国际货协》的国家的铁路运费，可按其所参加的另一种联运协定计算。我国出口的联运货物，交货条件一般均规定在卖方车辆上交货，因此我方仅负责运至国境站一段的运送费用。进口联运货物，则要负担过境运送费用和我国铁路段的费用。

(2) 过境运费按《统一货价》所规定的计算程序。根据运单上载明的运输路线，在过境里程表中，查出各通过国的过境里程。然后，物品名，在货物品名分级表中查出其可适用的运价等级和计费重量标准。最后，在慢运货物运费计算表中，根据货物运价等级和总的过境里程查出适用的运费率。其计算公式为：

基本运费额 = 货物运费率×计费重量

运费总额 = 基本运费额× (1+加成率)

《统一货价》对过境货物运费的计算，系以慢运整车货物的运费额为基础，再对快运货物、零担货物、随旅客列车挂运的整车货物，分别规定了不同的加成率。如快运按慢运运费加 100%计算，零担货物加 50%后再加 100%。随旅客列车挂运的，另加 200%。

9) 国际铁路联运运单

铁路运单正本和运单副本是国际铁路联运的主要运输单据，它是参加联运的发送国铁路与发货人之间订立的运送合同。它具体规定了参加联运的各国铁路和收、发货人的权利和义务，对收、发货人和铁路都具有法律效力。当发货人向始发站提交全部货物，并付清应由发货人支付的一切费用，经始发站在运单正本和运单副本上盖始发站承运日期戳记，证明货物已被接受承运后，即认为运输合同已经生效。

国际铁路货物联运的运单共一式五联，除运单正本和运单副本外，尚有运行报单、货



物交付单和货物到达通知单。运单正本随货同行，在到达站连同货物到达通知单及货物一并交给收货人，作为交接货物和结算费用的依据。运单副本交给发货人，作为向收货人证明货物已经发运并凭此结算付款的依据。货物交收货人时，收货人在货物交付单上签收，作为收妥货物的收据，退车站备查。运行报单则为铁路内部使用。

国际铁路货物联运的运单通常还应随附出口货物报关单、出口许可证、商品检验证书等单证。此外，根据不同出口货物的情况，有的还应随附磅码单、装箱单、检疫证书、兽医证明书、化验单等买卖合同所规定的以及按照海关、出入境检验、检疫等法律法规所规定的单证。

**【运作实例 6.6】**

国际铁路货物联运的运输限制

(1) 在国际铁路直通货物联运中，下列货物不准运送。

① 应当参加运送的铁路的任一国家禁止运送的物品。

② 属于应当参加运送的铁路的任一国家邮政专运物品。

③ 炸弹、弹药和军火(但狩猎和体育用的除外)。

④ 爆炸品、压缩气体、液化气体或在压力下溶解的气体、自燃品和放射性物质(指国际货协附件第 2 号的附件 1 中 1、3、4、10 表中没有列载的)。

⑤ 一件重量不足 10 千克，体积不超过 0.1 立方米的零担货物。

⑥ 在换装联运中使用不能揭盖的棚车运送一件重量超过 1.5 吨的货物。

⑦ 在换装联运中使用敞车类货车运送的一件重量不足 100 千克的零担货物，但此项规定不适用附件第 2 号《危险货物运送规则》中规定的一件最大重量不足 100 千克的货物。

(2) 下列货物，只有在参加运送的各铁路间预先商定后才准运送。

① 一件重量超过 60 吨的；而在换装运送中，对越南重量超过 20 吨的。

② 长度超过 18 米的；而运往越南长度超过 12 米的。

③ 超限的。

④ 在换装运送中用特种平车装运的。

⑤ 在换装运送中用专用罐车装运的化学货物。

⑥ 用罐车运往越南的一切罐装货物。

(3) 下列货物的运送必须按特殊规定办理。

① 危险货物。

② 押运人押运的货物。

③ 易腐货物。

④ 集装箱货物。

⑤ 托盘货物。

⑥ 不属于铁路或铁路出租的空、重车。

⑦ 货捆货物。

资料来源：中国铁路．http://gzluqiao.com/Knowledge/Detail/91.html

2. 大陆桥运输

大陆桥运输(Land Bridge Transport)是指使用横贯大陆的铁路或公路运输系统作为中间





桥梁，把大陆两端的海洋运输连接起来的连贯运输方式。大陆桥运输一般都是以集装箱为媒介，采取海/陆/海的运输线路。

目前，全世界的大陆桥主要有西伯利亚大陆桥、北美大陆桥、新亚欧大陆桥等。西伯利亚大陆桥的运输线路东起海参崴的纳霍特卡港，横贯欧亚大陆，至莫斯科，然后分三路：一路自莫斯科至波罗的海沿岸的圣彼得堡港，转船往西欧、北欧港口；一路从莫斯科至俄罗斯西部国境站，转欧洲其他国家铁路(公路)直运欧洲各国；另一路从莫斯科至黑海沿岸，转船往中东、地中海沿岸。北美大陆桥包括美国和加拿大境内的大陆桥。其中美国境内有两条大陆桥运输线：一条是从西部太平洋口岸至东部大西洋口岸的铁路(公路)运输系统，全长约 3 200 千米；另一条是西部太平洋口岸至南部墨西哥湾口岸的铁路(公路)运输系统，长 500～1 000 千米。新亚欧大陆桥东起我国连云港，西至荷兰鹿特丹，跨亚欧两大洲，连接太平洋和大西洋，穿越中国、哈萨克、俄罗斯，经白俄罗斯、波兰、德国到荷兰，辐射 20 多个国家和地区，全长 1.08 万千米，在我国境内全长 4 134 千米。目前运用较多的是西伯利亚大陆桥及亚欧大陆桥。

此外，还有一种 OCP 运输方式。美国对大陆桥运输规定有运费优惠条款，即 OCP 运输条款。OCP 即内陆转运地区(Over Land Common Point)，简称“内陆地区”。美国的幅员辽阔，内陆城市众多，西岸线的航商为了争取送往内陆城市的货物途经西岸港口转运，故制定出一个运费与直达西岸港口更为低廉的优惠费率，称为 OCP 费率。从美国的北达科他州、南达科他州、内布拉斯加州、科罗拉多州、新墨西哥州起以东地物均属 OCP 地区。

按 OCP 运输条款规定，凡是经过美国西海岸港口转往上述内陆地区的货物，如按 OCP 条款运输，运价比直达西海岸港口低 3%～5%。相反方向，凡从美国内陆地区出运经西海岸港口装船出口的货物同样可按 OCP 运输条款办理。同时，按 OCP 运输条款，尚可享受比一般正常运输低的优惠海运运费，每吨低 3～5 美元。

采用 OCP 条款时，必须在提单备注栏内及货物唛头上注明 OCP 字样。例如，我国出口至美国一批货物，卸货港为美国洛杉，最终目的地是芝加哥。洛杉矶是美国西海岸港口之一，芝加哥属于美国内陆地区城市，此笔交易就符合 OCP 规定。经双方同意，就可采用 OCP 运输条款。在贸易合同和信用证内的目的港可填写“洛杉矶(内陆地区)”，即“CIF Los Angeles”。除在提单上填写目的港洛杉矶外，还必须在备注栏内注明“内陆地区芝加哥”字样，即“OCP Chicago”。只有详细注明，才能享受 OCP 优惠条款。

大陆桥运输具有集装箱运输和国际多式运输的优点，并且大陆桥运输更能体现利用成熟的海、陆运输条件，形成合理的运输路线，大大缩短营运时间，降低营运成本。

世界上第一个出现的大陆桥路线是美国大陆桥，但现在已经萎缩了，而后起的西伯利亚大陆桥发展很快，它东端由俄罗斯的纳霍德卡港与海上连接日本、韩国、中国香港和中国台湾等地，西端则延伸发展到欧洲各地和伊朗等中、近东地区，在运输方式也逐步演绎出铁路与铁路、铁路与公路和铁路与海运相联合的方式。由于这条路线横跨欧洲和亚洲，故称欧亚大陆桥，又称第一条欧亚大陆桥。

1992 年 9 月，新欧亚大陆桥或称第二条欧亚大陆桥正式开通。它东起我国江苏的连云港市，经由陇海、兰新、北疆铁路与独联体土西铁路在阿拉山口和德鲁巴站相接，西至荷兰的鹿特丹，全长 10 800 千米，途经莫斯科、华沙、柏林等地，将我国和独联体、东欧、西欧国



家的铁路连接起来，从而形成了一条新的国际运输大动脉。这对发展我国的对外贸易和促进沿途省区的经济发展极为有利。新欧亚大陆桥较之西伯利亚大陆桥将海上运输的距离缩短更多，而且大部分途经我国大陆的中西部地区。所以，无论从方便运输、节约货运时间和费用，发展我国的对外贸易，还是从促进我国沿途省区的经济发展来看，均有积极作用。

3. 国内铁路货物运输

对香港特别行政区的铁路运输，对于维持香港特别行政区的繁荣稳定，发展对港贸易及通过香港的转口贸易起到了积极的作用。它是一种特殊形式的国内铁路运输。

(1) 对港铁路运输方式。对港铁路运输是由内地段运输和港段铁路运输两部分构成。它是一种特殊的租车方式的两票运输。它的全过程是由内地段铁路运输和港段铁路运输两段组成，由中国对外贸易运输公司各地分支机构和香港中国旅行社联合组织进行。

其具体做法是：从发货地至深圳北站的内地段运输，由发货人或发货地外运公司依照对港铁路运输计划的安排，填写内地段铁路运单，先行将货物运往深圳北站，收货人为中国对外贸易运输公司深圳分公司。深圳外运分公司作为各外贸企业的代理，负责在深圳与铁路局办理货物运输单据的交换，并向深圳铁路局租车，然后向海关申报出口，经检验放行后，将货物运输至九龙港。货车过轨后，由深圳外运分公司香港的代理人——香港中国旅行社向香港九龙铁路公司办理港段铁路运输的托运、报关等工作，货车到达九龙目的站后，由香港中国旅行社将货物卸交给香港收货人。

由于去香港的货物，其中鲜活商品较多，为争取时间，并按规定配额发运，外贸与铁路双方协作，先后开辟有“751”、“753”和“755”共 3 次快运货物列车，分别由湖北江岸站、上海新龙华站和郑州北站发车，沿途列车不停直达深圳，从而加快了运送速度，保证了商品质量，并有利于对香港市场的均衡供应，满足“优质、适量、均衡和应时”的要求。

内地到香港的铁路货运交接示意图如图 6.1 所示。

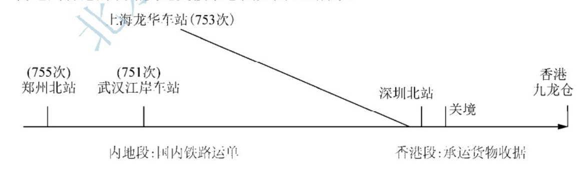



**图 6.1　内地到香港的铁路货运交接示意图**

(2) 运输单据。对港铁路的两段运输，分别由内地铁路部门与香港九龙铁路当局签发内地段铁路运单与香港九龙铁路货物运单。上述运单是铁路部门承运货物的依据，亦构成发货人或外运公司与铁路部门之间的运输契约。由于内地段铁路运单不是全程运输单据，不能作为收汇凭证。所以，目前均由各发货地的外运公司凭铁路运单以联运承运人的身份签发从起运地至香港的凭证，即承运货物收据，它是出口企业通过银行向进口人收取货款和香港收货人凭此提货的凭证。外运公司要对该批货物的全程运输负责。





(3) 运输费用。对港铁路货物运输的费用，按内地段铁路运输和港段铁路运输分别计算，内地按人民币计算，港段按港币计算。内地段运费包括铁路运输、深圳过轨租车费和深圳外运公司劳务费。港段运费包括铁路运费、港段终点站卸货费、港段调车费及劳务费等。

至于去澳门的货物，出于澳门目前尚未通铁路，货物先从起运地用火车运至广州南站换轮船转往，收汇也是凭外运公司的承运货物收据办理。

### 6.1.3 航空运输

航空运输(Air Transport)是利用飞机运送进出口货物的一种现代化运输方式，它具有许多优点：运送迅速；节省包装、保险和储存费用；可以运往世界各地，而不受河海和道路限制；安全准时。因此，对易腐、鲜活、季节性强、紧急需要的商品运送尤为适宜，被称为“桌到桌快递服务(Desk to Desk Express Service)”。

1. 国际空运货物的运输方式

航空货物运输的方式很多，有班机、包机、集中托运和航空急件传送等。

1) 班机运输

班机运输(Airliner Transport)是指在固定的航线上定期航行的航班。这种飞机有固定始发站、到达站和途经站。一般航空公司都使用客负混合型飞机。一些较大的航空公司也在某些航线上开辟有全货机航班运输。

2) 包机运输(Chartered Carrier Transport)

包机运输(Chartered Carrier Transport)可分为整架包机和部分包机两种形式。整架包机是指航空公司按照事先约定的条件和费率，将整架飞机租给租机人，从一个或几个航空站装运货物至指定目的站的运输方式。它适合于运输大宗货物。部分包机是指由几家航空货运代理公司或发货人联合包租整架飞机，或者由包机公司把整架飞机的舱位分租给几家航空货运代理公司。部分包机适于1吨以上不足整机的货物运输，运费率较班机为低，但运送时间较班机要长。

3) 集中托运方式

航空集中托运方式是航空货运代理公司把若干批单独发运的货物组成一批向航空公司办理托运，填写一份总运单将货物发运到同一目的站，由航空货运代理公司在目的站的代理人负责收货、报关，并将货物分拨交予各收货人的一种运输方式。这种托运方式，可争取较低的运价，在航空运输中使用较为普遍。集中托运货物交接示意图如图6.2所示。

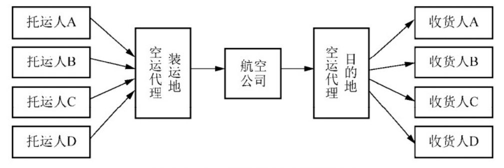



图6.2 集中托运货物交接示意图



4) 航空急件传送方式

航空急件传送(Air Express Service)是目前国际航空运输中最快捷的运输方式。它不同于航空货运和航空邮寄，而是有一个专门经营此项业务的机构与航空公司密切合作，设专人以最快的速度在货主、机场、收件人之间传送急件，特别适用于急需的传送，被称为“桌到桌快递服务(Desk to Desk Express Service)”。

2. 航空运输的承运人

1) 航空运输公司

航空运输公司是航空货物运输业务中的实际承运人，负责办理从启运机场至到达机场的运输，并对全程运输负责。

2) 航空货运代理公司

航空货运代理公司可以是货主的代理，负责办理航空货物运输的订舱，在始发机场和到达机场的交、接货与进出口报关等事宜，也可以是航空公司的代理，办理接货并以航空承运人的身份签发航空运单，对运输全程负责，亦可两者兼而合之。

3. 航空运单

航空运单(Air Waybill)是航空运输货物的主要单据，它是航空承运人与托运人之间缔结运输合用的书面凭证，也是承运人或其代理人签发的接受货物的收据，但它不是物权凭证。货物达到目的地后，收货人凭承运人的到货通知提取货物。

航空运单依签发人的不同可分为主运单(Master Air Waybill)和分运单(House Air Waybill)。前者是由航空公司签发的，后者是由航空货运代理公司签发的，两者的内容基本相同，法律效力也无不同。

4. 航空运价

航空运价是承运人为货物航空运输所收取的报酬。它只是货物从始发机场全到达机场的运价，不包括提货、报关、仓储等其他费用。航空运价仅适用于单一方向。

航空运价一般是按货物的实际重量(千克)和体积重量(以 6 000 立方厘米或 336 立方英寸体积折合 1 千克)两者之中较高者为准。针对航空运输货物的不同性质与种类，航空公司规定有特种货物运价、货物的等级运价、一般货物运价和集装设备运价等不同的计收方法。

5. 航空运输的有关国际公约

国际航空货物运输的法律关系主要是根据 1929 年 10 月 12 日在华沙签订的《统一国际航空运输若干规则的公约》来调整的。《统一国际航空运输若干规则的公约》(简称《华沙公约》)，于 1933 年 2 月 13 日生效，后于 1955 年 9 月 28 日在海牙修订，简称《海牙议定书》。《海牙议定书》于 1963 年 8 月 1 日生效。此后，在《华沙公约》的基础上，又修改制定了《瓜达拉哈拉公约》(1961 年)、《危地马拉议定书》(1971 年)、《蒙特利尔第一号附加议定书》(1975 年)、《蒙特利尔第二号附加议定书》(1975 年)、《蒙特利尔第三号附加议定书》(1975 年)。后几个公约都是在《华沙公约》的基础上制定的。

6. 我国航空货运出口业务的基本流程

我国航空货运出口业务的基本流程如图 6.3 所示。

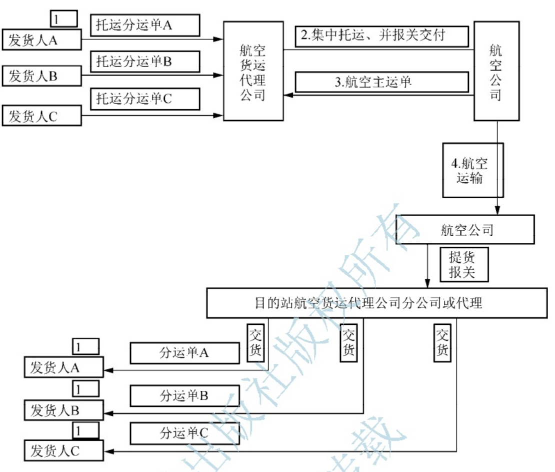



图 6.3　我国航空货运出口业务的基本流程

有关流程说明。

(1) 出口公司向外运托运，填具“空运出口委托书”，附合同副本。

(2) 出口公司在出口货物备妥后，连同有关出口单证交外运公司。

(3) 外运公司向民航发运时，应填写“国际货物托运书”并连同有关出口货物明细单、发票、装箱单以及海关、商检所需文件，先向海关办理出口报关手续，然后由民航填发航空货运单。出口公司凭民航运单或外运公司的分运单办理结汇。

(4) 货至目的地后，由航空公司以书面或电话通知收货人提货。收货人自行验货，自行办理海关手续，并在货运单“交收收据页”上签收。航空公司自发出提货通知次日起，对国际货物免费保管 5 天，超过时限按规定收取保管费。

应注意的事项如下。

航空运输中，航空运单是航空承运人出具的收据，并不是物权凭证，不能背书转让，不能凭以提货。可见，掌握着航空运单并不能掌握物权，它不能像海运提单那样起着保障发货人利益的作用。因此空运交货，要考虑付款保证问题。空运出口货物，一般应采用 L/C 付款方式。

如采用委托支付方式收款，运单抬头必须填写“××银行转进口人”，否则邮局不接受办理。若采用汇付方式收款，须待买方预付款到位后方可安排发运。

从海关查获的走私案件发现，近年来我国空中走私有上升趋势。其中一些高价值、高科技的进出口货物，如体积重量较小而价值较高的医疗设备、通信器材、电脑设备、珍贵文物、保护动物等，常成为空中走私重点。



**【运作实例 6.8】**

## 航空运输的由来及管理

**发展简况**

航空运输始于 1871 年。当时普法战争中的法国人用气球把政府官员和物资、邮件等运出被普军围困的巴黎。1918 年 5 月 5 日，飞机运输首次出现，航线为纽约—华盛顿—芝加哥。同年 6 月 8 日，伦敦与巴黎之间开始定期邮政航班飞行。20 世纪 30 年代有了民用运输机，各种技术性能不断改进，航空工业的发展促进航空运输的发展。第二次世界大战结束后，在世界范围内逐渐建立了航线网，以各国主要城市为起讫点的世界航线网遍及各大洲。1990 年，世界定期航班完成总周转量达 2 356.7 亿吨千米。

**物质基础**

实现航空运输的物质基础，主要包括航路、航空港、飞机和通信导航设施等。航路是根据地面导航设施建立的走廊式保护空域，是飞机航线飞行的领域。其划定是以连接各个地面导航设施的直线为中心线，在航路范围内规定上限高度、下限高度和宽度。对在其范围内飞行的飞机，要实施空中交通管制。航空港是民用飞机场及有关服务设施构成的整体，是飞机安全起降的基地，也是旅客、货物、邮件的集散地。飞机是主要载运工具。机型选用根据所飞航线的具体情况和考虑整体经济技术性能而定。通信导航设施是沟通信息、引导飞机安全飞行并到达目的地安全着陆(见航空领航)的设施。



航空运输

**管理**

基于航空运输对发展国民经济和促进国际交往的重要意义，多数国家都很重视发展航空运输事业。政府设立专门机构进行管理，如中国设立民用航空总局，美国设联邦航空局，前苏联设民用航空部等；实行多种优惠政策支持航空运输企业的发展，如政府直接投资、贷款、减免捐税、给予财政补贴等。

航空运输企业经营的形式主要有班期运输、包机运输和专机运输。通常以班期运输为主，后两种是按需要临时安排。班期运输是按班期时刻表，以固定的机型沿固定航线、按固定时间执行运输任务。当待运客货量较多时，还可组织沿班期运输航线的加班飞行。航空运输的经营质量主要从安全水平、经济效益和服务质量 3 个方面予以评价。

资料来源：http://baike.baidu.com/view/136196.htm



### 6.1.4　集装箱运输

集装箱运输(Container Transport)是以集装箱(Container)作为运输单位进行运输的一种现代化的先进的运输方式，可适用于各种运输方式的单独运输和不同运输方式的联合运输。集装箱运输的优点是加速货物装卸，提高港口吞吐能力，加速船舶周转，减少货损货差，节省包装材料，减少运杂费用，降低营运成本，简化货运手续和便利货物运输等。集装箱运输是运输方式的一大革命，它的出现和广泛运用，对国际贸易产生了很大的影响。

1. 集装箱的含义及其种类

集装箱是一种容器，而且是能反复使用的运输辅助设备。其外形像一个箱子，又可将

货物集中装入箱内，故称集装箱，又称“货柜”或“货箱”。按国际标准化组织第 104 技术委员会的规定，集装箱应具备下列条件：长期反复使用；途中转运，不动容器内购货物，可直接换装；能快速装卸，并能从一种运输工具上直接和方便地换装到另一种运输工具上；便于货物的装满和卸空；每个容器具有 1 立方米(即 35.32 立方英尺)或以上的容积。

联合国欧洲经济委员会(ECE)和国际集装箱安全公约也对集装箱提出了与上述内容相类似的条件。

根据国际标准化组织的规定，集装箱作为一种运输设备，应具备下列条件：具有耐久性，具坚固强度足以反复使用；在一种或多种运输方式中运输时无需中途换装；设有便于从一种运输方式转移到另一种运输方式时装卸和搬运的装置；便于货物装满或卸空；内容积为 1 立方米或 l 立方米以上。

国际标准化组织为统一装箱的规格，推荐了 3 个系列 13 种规格的集装箱，在国际航运上使用的主要为 20 英尺和 40 英尺两种，即 IA×型，尺寸为 8 英尺×8 英尺×40 英尺，IAA 型，尺寸为 8.6 英尺×8 英尺×40 英尺；IC 型，尺寸为 8 英尺×8 英尺×20 英尺。

**【运作实例 6.9】**

目前，国际流行的两种集装箱规格

**1. 20 英尺集装箱**

80×8×20 型
- 外体积为：2 438×2 438×6 058(立方厘米)= 36(立方米)
- 内容积为：2 261×2 354×5 937(立方厘米)= 31.6(立方米)

86×8×20 型
- 外体积为：2 591×2 438×6 058(立方厘米)=38.2(立方米)
- 内容积为：2 390×2 354×5 937 立方厘米)=33.4(立方米)

**2. 40 英尺集装箱**

80×8×40 型
- 外体积为：2 438×2 438×12 192(立方厘米)=72.4(立方米)
- 内容积为：2 263×2 354×12 061(立方厘米)= 64.2(立方米)

86×8×40 型
- 外体积为：2 591×2 438×12 192(立方厘米)=77(立方米)
- 内容积为：2 390×2 354×12 061(立方厘米)= 67.8(立方米)

集装箱在国际货物运输中的运用较为广泛。由于国际货物运输中，集装箱经过路程远，使用频率高，在运输途中常受各种力的作用和环境的影响，因此，制造集装箱时，应尽量采用质量轻、强度高、耐用、维修保养费用低的材料。目前，世界上广泛使用的集装箱按其主体材料分类为：钢制集装箱、铝制集装箱、不锈钢制集装箱、玻璃钢制集装箱。

集装箱按其规格、材料和用途不同，可分为以下几种类型。

(1) 干货集装箱。干货集装箱也称为杂货集装箱，是一种通用集装箱，用以装载除液体货物、需要调节温度的货物及特种货物以外的一般件杂货。这种集装箱使用范围极广，常用的有 20 英尺和 40 英尺两种。干货集装箱一般为封闭式的集装箱，在一端或侧面设有箱门。

(2) 开顶集装箱。开顶集装箱也称为敞顶集装箱，是一种没有刚性箱顶的集装箱，但有可折式顶梁支撑的帆布、塑料布或涂塑布制成的顶棚。开顶集装箱适于装载较高的大型货物和须吊装的重货。

(3) 台架式及平台式集装箱。台架式集装箱是没有箱顶和侧壁，有的甚至连端壁也没



有，而只有底板和 4 个角柱。

(4) 通风集装箱。通风集装箱一般在侧壁或端壁上设有通风孔，适于装载不需要冷冻而需通风、防止汗湿的货物，如水果、蔬菜等。

(5) 冷藏集装箱。冷藏集装箱是专为运输要求保持一定温度的冷冻货或低温货而设计的集装箱。它分为带有冷冻机的内藏式机械冷藏集装箱和没有冷冻机的外置式机械冷藏集装箱。适用装载肉类、水果等货物。冷藏集装箱与其他种类的集装箱相比，运输成本相对较高。

(6) 散货集装箱。散货集装箱配备箱门，在箱顶部还设有 2～3 个装货口，适用于装载粉状或粒状货物。使用时要注意保持箱内清洁干净，两侧保持光滑，便于货物从箱门卸货。

(7) 动物集装箱。动物集装箱是专为装运牲畜而设计的集装箱。其通风良好，箱壁用金属丝网制造，侧壁下方设有清扫口和排水口，并设有喂食装置。

(8) 罐式集装箱。罐式集装箱是专为装运液体货物而设计的，如酒类、油类及液状化工品等货物。罐式集装箱包括罐体和箱体框架两部分，装货时货物由罐顶部装货孔进入，卸货时，则由排货孔流出或从顶部装货孔吸出。

(9) 汽车集装箱。这是专为装运小型轿车而设计制造的集装箱。汽车集装箱无侧壁，仅设有框架和箱底，可装载一层或两层小轿车。

(10) 平台集装箱。平台集装箱适合运输超重、超长的货物。采用平台集装箱，可以装载超过集装箱容量或载重量的货物。

**【运作实例 6.10】**

## 集装箱运输的发展

集装箱运输虽然是一种现代化的运输方式，但其发展却经历了漫长的过程。集装箱运输的发展可分为以下几个阶段。

**1．集装箱运输发展的初始阶段(19 世纪初—1966 年)**

集装箱运输起源于英国。早在 1801 年，英国的詹姆斯 · 安德森博士已提出将货物装入集装箱进行运输的构想。1845 年英国铁路曾使用载货车厢互相交换的方式，视车厢为集装箱，使集装箱运输的构想得到初步应用。19 世纪中叶，在英国的兰开夏已出现运输棉纱、棉布的一种带活动框架的载货工具，这是集装箱的雏形。

正式使用集装箱来运输货物是在 20 世纪初期。1900 年，在英国铁路上首次试行了集装箱运输，后来相继传到美国(1917 年)、德国(1920 年)、法国(1928 年)及其他欧美国家。

1966 年以前，虽然集装箱运输取得了一定的发展，但在该阶段集装箱运输权限于欧美一些先进国家，主要从事铁路、公路运输和国内沿海运输；船型以改装的半集装箱船为主，其典型船舶的装载量不过 500TEU(20ft 集装箱换算单位，简称“换算箱”)左右，速度也较慢；箱型主要采用断面为 8ft×8ft，长度分别为 24ft、27ft、35ft 的非标准集装箱，部分使用了长度为 20ft 和 40ft 的标准集装箱；箱的材质开始以钢质为主，到后期铝质箱开始出现；船舶装卸以船用装卸桥为主，只有极少数专用码头上有岸边装卸桥；码头装卸工艺主要采用海陆联运公司开创的底盘车方式，跨运车刚刚出现；集装箱运输的经营方式是仅提供港到港的服务。以上这些特征说明，在 1966 年以前集装箱运输还处于初始阶段，但其优越性已经得以显示，这为以后集装箱运输的大规模发展打下了良好的基础。

**2．集装箱运输的发展阶段(1967 年—1983 年)**

自 1966 年至 1983 年，集装箱运输的优越性越来越被人们承认，以海上运输为主导的国际集装箱运





输发展迅速，是世界交通运输进入集装箱化时代的关键时期。

1970 年约有 23 万 TEU，1983 年达到 208 万 TEU。集装箱船舶的行踪已遍布全球范围。随着海上集装箱运输的发展，各港纷纷建设专用集装箱泊位，世界集装箱专用泊位到 1983 年已增至 983 个。世界主要港口的集装箱吞吐量在 20 世纪 70 年代的年增长率达到 15%。专用泊位的前沿均装备了装卸桥，并在鹿特丹港的集装箱码头上出现了第二代集装箱装卸桥，每小时可装卸 50TEU。码头堆场上轮胎式龙门起重机、跨运车等机械得到了普遍应用，底盘车工艺则逐渐趋于没落。在此时期，传统的杂货运输管理方法得到了全面改革，与先进运输方式相适应的管理体系逐步形成，电子计算机也得到了更广泛的应用，尤其是 1980 年 5 月在日内瓦召开了有 84 个贸发会议成员国参加的国际多式联运会议，通过了《联合国国际货物多式联运公约》。该公约对国际货物多式联运的定义、多式联运单证的内容、多式联运经营人的赔偿责任等问题均有所规定。公约虽未生效，但其主要内容已为许多国家所援引和应用。

虽然在 20 世纪 70 年代中期，由于石油危机的影响，集装箱运输发展速度减慢，但是这一阶段发展时期较长，特别是许多新工艺、新机械、新箱型、新船型以及现代化管理，都是在这一阶段涌现出来的，世界集装箱向多式联运方向发展也孕育于此阶段之中，故可称为集装箱运输的发展阶段。

3. 集装箱运输的成熟阶段(1984 年以后)

1984 年以后，世界航运市场摆脱了石油危机所带来的影响，开始走出低谷，集装箱运输又重新走上稳定发展的道路。有资料显示，发达国家件杂货运输的集装箱化程度已超过 80%。据统计，到 1998 年世界上有各类集装箱船舶 6 800 多艘，总载箱量达 579 万 TEU。集装箱运输已遍及世界上所有的海运国家，随着集装箱运输进入成熟阶段。世界海运货物的集装箱化已成为不可阻挡的发展趋势。

集装箱运输进入成熟阶段的特征主要表现在以下两个方面。

(1) 硬件与软件的成套技术趋于完善。干线全集装箱船向全自动化、大型化发展，出现了 2 500～4 000TEU 的第三代和第四代集装箱船。一些大航运公司纷纷使用大型船舶组织了环球航线。为了适应大型船停泊和装卸作业的需要，港口大型、高速。自动化装卸桥也得到了进一步发展。为了使集装箱从港口向内陆延伸，一些先进国家对内陆集疏运的公路、铁路和中转场站以及车辆、船舶进行了大量的配套建设。在运输管理方面，随着国际法规的日益完善和国际管理的逐步形成，实现了管理方法的科学化，管理手段的现代化。一些先进国家已从原仅限于港区管理发展为与口岸相关各部门联网的综合信息管理，一些大公司已能通过通信卫星在全世界范围内对集装箱实行跟踪管理。先进国家的集装箱运输成套技术为发展多式联运打下了良好的基础。

(2) 开始进入多式联运和“门到门”运输阶段。实现多种运输方式的联合运输是现代交通运输的发展方向，集装箱运输在这方面具有独特优势。先进国家由于建立和完善了集装箱的综合运输系统，使集装箱运输突破了传统运输方式的“港到港”概念，综合利用各种运输方式的优点，为货主提供“门到门”的优质运输服务，从而使集装箱运输的优势得到充分发挥。“门到门”运输是一项复杂的国际性综合运输系统工程，先进国家为了发展集装箱运输，将此作为专门学科，培养了大批集装箱运输高级管理人员、业务人员及操作人员，使集装箱运输在理论和实务方面都得到逐步完善。

资料来源：http://baike.baidu.com/view/137137.htm

在我国，集装箱运输是从 1956 年开始的。1956 年，我国在大连—上海航线上试办集装箱海上运输。1959 年，在上海—秦皇岛—哈尔滨航线上试办海陆联运。1975 年正式开辟由上海经日本神户转至美国、加拿大和中美洲的集装箱运输，1978 年正式开辟中国至澳大利亚国际集装箱航线，从而揭开了中国国际集装箱运输的序幕。我国集装箱外部尺寸、公差和总重表见表 6-4。



表 6-4　我国集装箱外部尺寸、公差和总重

| 型号 | 外部尺寸/厘米 | | | | | | 总重/公斤 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 高 | | 宽 | | 长 | | |
| | 尺寸 | 公差 | 尺寸 | 公差 | 尺寸 | 公差 | |
| 1AA | 2 591 | 0～-5 | 2 438 | 0～-5 | 12 192 | 0～-16 | 30 180 |
| 1CC | 2 591 | 0～-5 | 2 438 | 0～-5 | 6 058 | 0～-16 | 20 230 |
| 1DD | 2 438 | 0～-5 | 2 438 | 0～-5 | 4 012 | 0～-5 | 10 000 |
| 5D | 2 438 | 0～-5 | 2 438 | 0～-5 | 1 968 | 0～-5 | 5 000 |

2. 集装箱运输的优点

集装箱运输自产生以来，经历了近 30 多年来的快速发展期。这主要取决于它具备一系列传统运输不具备的优点：提高了货运速度，加快了运输工具、货物及资金的周转；减少了运输过程中的货差、货损，提高了货运质量；节省货物包装费用，减少货物运杂费的支出；简化了货运手续，便利货物运输。集装箱运输不仅改变了传统的运输面貌，而且对传统的国际惯例以及国际条约也都产生了深远影响。

(1) 提高装卸率，加速运输工具的周转。一批国际贸易货物，从产地运到进口人指定的目的地，一般中间需要经过很多次转运。如果使用集装箱运输，无论中途转运多少次，每次都仅需要将载货的集装箱从一种运载工具上卸下来，再装到另一个运载工具上即可。

(2) 减少货损货差，提高运输质量。由于集装箱运输使货物与人力、机械等外界直接接触的频率大幅度下降，货物的安全度也因此大为提高。

(3) 节省费用，降低成本。集装箱运输不但大大减少了货物装卸的次数，而且更适用机械化作业，这就节省了很多劳力以及装卸作业费用。

(4) 简化手续，便利货运。采用集装箱运输，无论货物中途转运多少次，也无论货物需要途经多少个国家和关境，进出口货物从出口地到装运地，一律都只需要装一次集装箱、卸一次集装箱。而且，中途只要集装箱门上的海关封铅(Seal)没有被损坏，过境国家的海关根本不需要查看具体货物，只需简单地看一看集装箱封铅，然后就签字、盖章放行。这对于国际货物运输的便利，显然是不言而喻的。

3. 集装箱运输货物的交接

集装箱运输有整箱货(Full Container Load, FCL)和拼箱货(Less than Container Load, LCL)之分。整箱货由发货人在工厂或仓库进行装箱。货物装箱后直接运交集装箱堆场(Container Yard ,CY)等待装运，货到目的港或目的地后，收货人可直接从目的港或目的地的集装箱堆场提走。拼箱货是指货量不足一整箱，须由承运人在集装箱货运站(Container Freight Station, CFS)负责将不同发货人的货物拼装在一个集装箱内。货到目的地港或目的地后，由承运人拆箱后分拨给各收货人。

相对于不同的集装箱货物装箱方式，集装箱货物交接方式也可相应分为以下 4 种不同方式。

(1) 整箱交、整箱接(FCL/FCL)。货主在工厂或仓库把装满货后的整箱交给承运人，收

货人在目的地以同样整箱接货。由于发货人和收货人均只有一个，可以实现“门到门”的服务。

(2) 拼箱交、拆箱接 LCL/LCL)。当发货人和收货人均不止一人时，承运人负责将不同货主的货物拼箱和装箱。到达目的地后，由承运人负责拆箱，将货物分别交给不同的收货人。这种方式下，只能实现“站到站”服务。

(3) 整箱交、拆箱接(FCL/LCL)。当发货人只有一个，而收货人不止一人时，货主将整箱货物交给承运人，到达目的地后，由承运人负责拆箱后，各收货人凭单接货。这种方式下可实现“场到站”、“门到站”服务。

(4) 拼箱交、整箱接(LCL/FCL)。这种交接方式适合发货人不止一个，而收货人只有一个的情况。承运人将不同货主的货物分类调整，把同一收货人的货集中拼装成整箱，运到目的地后，承运人以整箱交，收货人以整箱接。这种方式下可实现“站到门”及“站到场”服务。

**【运作实例 6.11】**

几个常用的概念

(1) TEU，Twenty-feet Equivalent Unit：一个 20 英尺标准集装箱。在实际工作中，人们通常不说“TEU”，而是写为“1×20’ FCL”。

(2) FEU，Forty-feet Equivalent Unit：一个 40 英尺标准集装箱。实际工作通常写为“1×40’ FCL”。

(3) 40’HQ，Forty－feet High Cube：一个 40 英尺高柜。

4. 集装箱运输的主要单证

集装箱运输单证不同于传统运输的货运单证，主要有场站收据(Dock Receipt ,D/R)、集装箱装箱单(Container Load Plan, CLP)、提单(Bill of Lading)或集装箱联运提单(Combined Transport B.L, CTB/L)或多式运输单据(Multi-modal Transport Document, MTD)。此外，还有设备交接单(Equipment Receipt, E/R)、收(交)货记录(Deliver Record)等。

5. 集装箱运输的费用

集装箱运输的费用构成和计算方法与传统的运输方式不同。以海运为例，它包括内陆或装运港市内运输费、拼箱服务费、堆场服务费、海运运费、集装箱及其设备使用费等。

(1) 内陆运输费(Inland Transport Charge)或装运港市内运输费。主要包括区域运费、无效拖运费、变更装箱地点费等。内陆或港口市内运输可以由承运人负责，也可由货主自理。如由货主自理，有关费用负担和支付按买卖合同规定，由发货人或收货人负责。在通常情况下，在出口地发生的费用由发货人负责，在进口地发生的费用由收货人负责。

(2) 拼箱服务费(LCL Service Charge)。包括拼箱货在货运站至堆场之间空箱或重箱的运输、理货、货运站内的搬运、分票、堆存、装拆箱以及签发场站收据、装箱单制作等各项服务费用。

(3) 堆场服务费(Terminal Handling Charge)。也称码头服务费，包括在装船堆场接受来自货主或集装箱货运站的整箱货和堆存、搬运至装卸桥下的费用以及在卸货港的从装卸桥下接收进口箱，将箱子搬运到堆场的堆存费用。堆场费还包括在装卸港的有关费用。



(4) 集装箱及其他设备使用费(Fee For Use Container and Other Equipments)。是指当货主使用由承运人提供的集装箱及底盘车等设备时发生的费用。它还包括集装箱从底盘车上吊上、吊下的费用。

集装箱海运运费由船舶运费和一些有关费用组成。目前集装箱海运运费基本上分成两个大类：一类是沿用传统的件杂货运费计算方法，即以每运费吨作为计费单位；另一类是以每个集装箱作为计费单位，即包箱费率(Box Rate)。但总的趋势是包箱费率的计算方法逐步取代传统件杂货运费的计算方法。

集装箱的包箱费率有 3 种规定方法。

(1) FAK 包箱费率(Freight For All Kinds)，既不分货物种类，也不计货量，只规定统一的每个集装箱收取的费率。

(2) FCS 包箱费率(Freight of Class)，即按不同货物等级制定的包箱费率。

(3) FCB 包箱费率(Freight of Class & Basis)，即按不同货物的或货物类别以及计算标准制定的费率。

值得注意的是，许多班轮船公司根据自己的需要，订出了不同的包箱费率，即使是同一家船公司的费率，不同航线也采用不同的包箱费率。

### 6.1.5　国际多式联运

#### 1. 国际多式联运的应用前提

根据《联合国国际货物多式联运公约》的解释，国际多式联运是指按照多式联运合同，以少于两种不同的运输方式，由多式联运经营人将货物从一国境内接受货物的地点运往另一国境内指定交付货物的地点。国际多式联运大多以集装箱为媒介，把海洋运输、铁路运输、公路运输、航空运输等单一运输方式有机地结合起来，构成一种连贯的运输，是实现门到门运输的有效方式。

构成国际多式联运的基本条件如下。

(1) 必须有一个多式联运合同来规定承运人与托运人之间的权利义务关系。多式联运人负责按合同组织完成货物的全程运输，并一次收取全程运费。这是区别一般传统运输的基本依据。

(2) 全程运输使用一份包括全程的多式联运单据。多式联运单据一般由多式联运经营人签发，其作用与传统提单相同，是物权证书和有价证券。

(3) 必须是国际间的至少两种不同运输方式的连贯运输。下列运输方式不属多式联运方式。

① 同种运输方式的两种运输工具的组合。

② 为履行单一运输方式的合同而进行该合同所规定的货物接送业务，如用汽车为航空运输接送货物等。

(4) 实行全程单一的运费费率。

(5) 由多式联运经营人负全程运输责任。多式联运经营人是全程货物运输的总承运人，它具有双重身份：对货主来说它是货物的承运人，与货主签订多式联运合同；对分承运人来说，它又是货物的托运人，以托运人身份与分承运人签订运输合同。联运经营人接受货

主的委托后，往往自己办理全程中的一部分运输工作，而把其余各段的运输工作再委托给有关区段的运输承运人即分承运人去办理；也可以自己不办理任何部分的实际运输，而把全程各段运输分别委托有关区段的分承运人办理。分承运人与联运经营人之间是承托关系，按运输合同对联运经营人负责，与货主不发生任何直接关系。因此，多式联运经营人可以是实际承运人，也可以不是实际承运人。国际上承办多式联运业务的大都是一些规模较大的发货业务经营者或称货运公司，他们与货主及各类运输公司都有密切的业务关系，具有承办多式联运的最有利条件，国际上称为“无船经营人”。

【运作实例 6.12】

两个常用的概念

(1) 多式联运经营人(Multimodal Transport Operator，MTO)：本人或通过其代表与托运人签订多式联运合同的人。他是事主，不是代理，负有履行合同的责任；他可以自运一段路程的承运货物，也可以把货物完全交给别人去运输。

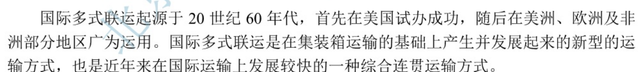
(2) 无船承运人(Non－vessel Operating Common Carrier，NVOCC)：以“承运人”的身份与托运人签订运输合同，并承担将货物从起运地运至目的地的责任的人。但是，无船承运人本身并没有运输工具，也不实际运送货物，而只在货运中担当“组织者”的作用。应注意以下问题。

① 无船承运人虽然自己没有运输工具，也不实际运送货物，但他在法律上却对托运人承担着“保证将托运货物按照相关合同规定，安全运抵指定地点并交给指定收货人”的责任。如果货物在运输途中因为某个具体承运人的过失受损了，无船承运人应该向托运人或其他相关者如保险公司、收货人等给予赔偿。

② 无船承运人向托运人签发的海运提单、多式联运单据等运输单据，必须与承运人或其代理签发的相关运输单据一样，具有同等的物权作用，完全能够用于在目的地(港)向承运人或其代理提取货物。

③ 多式联运经营人与无船承运人在逻辑上成“交叉关系”。

2. 国际多式联运的经济效益



国际多式联运起源于 20 世纪 60 年代，首先在美国试办成功，随后在美洲、欧洲及非洲部分地区广为运用。国际多式联运是在集装箱运输的基础上产生并发展起来的新型的运输方式，也是近年来在国际运输上发展较快的一种综合连贯运输方式。

国际多式联运具有良好的经济效益。

① 国际多式联运手续简便。它能够把海、陆、空、公路、江河等多种方式、多段复杂的运输手续大大简化，货主办理一次手续就可将全段运输委托给承运人。

② 国际多式联运采用集装箱方式进行运输，能够安全、准确、迅速地将货物运抵目的地。

③ 国际多式联运能使发货人节省包装费用。在货物装上第一程运输工具后，出口商即可取得联合运输单据，凭此向银行办理收汇手续，故出口商还可以提早收汇。

④ 国际多式联运能把各种不同的运输方式连贯起来，提供了门到门运输的条件。因此，国际多式联运在过去短短几十年中有了迅速发展，在未来的国际货物运输中也有着广阔的发展前景。

目前，我国的国际多式联运主要线路有：我国到日本、美国、加拿大、西欧的多式联



运线路，我国经肯尼亚的蒙巴隆港至乌干达及卢旺达的多式联运线路，我国和澳大利亚间的多式联运线路，我国和沙特阿拉伯间的多式联运线路，我国经俄罗斯的西伯利亚到中东、欧洲的多式联运线路等。货物的交接方式有门到门、门到港站、港站到港站、港站到门等。办理此项业务的地区由原来仅限于沿海港口城市及其周围地区，现已发展到内地各省市的许多城市及附近地区。这为我国内地省市出口货物的按时装运和及时收入创汇创造有利条件。采用多式运输方式，货物在内地只要装上第一程运输工具，发货人即可取得多式运输经营人或其代理人出具的包括全程运输的多式运输单据。凭此向银行办理收汇手续。

3. 国际多式联运经营人的责任划分

国际多式联运经营人的责任期间是从接受货物之时起到交货之时为止在此期间对货主负全程运输责任。按其责任范围和赔偿限额，可以分为以下 3 种类型。

(1) 统一责任制。即货物的损坏或灭失，不论发生在哪个区段，均有一个约定的限额，统一由多式联运经营人赔偿。目前采用这种责任制的为数不多，但较符合多式联运发展的要求，为今后的发展方向。

(2) 分段责任制或网状责任制。联运责任人的责任范围以各区段原有责任为限，海上区段按“海牙规则”、铁路区段按“国际货约”、航空区局按“华沙公约”等办理；不适用上述国际法时，按相应的国内法规定办理或按双方约定办理。当前采用较多的是这种责任制，它的最大缺陷是各个国际法和国内法对责任轻重和赔偿高低的规定存在较大差别，标准不统一。

(3) 修正统一责任制。即介于上述两者之间，责任范围与统一责任制相同，而赔偿限额与分段责任制相同。

4. 国际多式联运的一般程序

① 多式联运承运人通常设有专门部门，利用报刊、广告等对外宣传担货，同时帮助货主计算比价，争取货载，达成托运协议。

② 接受货主的委托后，多式联运承运人即编制“作业安排书”分送各部门，以便于内部协调。安排书内容包括委托单位、托运货物、运输方式、接货方式、订舱时间、国外代理、交货方式、运费起讫、集装箱源、货主要求、注意事项等。

③ 货主自行装箱者，可凭“提取空箱通知单”向联运经营人或承运船公司自行提取，并自行安排理货。报关及铅封，并运至集装箱堆场交联运经营人；根据委托条件，也可由联运经营人代为运送。

由于出口货物报关时需附装箱单，若从内地开始联运，需请内地海关派员至装箱地点监装并办理报关手续。若从港口开始联运，则在港口报关。进口货物若在港同交货，即在港口报关；若在内地交货，须办理海关监管(保税)运输手续，加封后运往内地，正式办理海关放行手续。

④ 联运经营人负责向分承运人订舱。如联运第一区段为海运，可直接向船公司订舱；否则可委托其分支单位或其代理来办理，并加强联系以防脱节。

⑤ 货物装上第一程运输工具，分承运人向联运经营人签发提单、运单等有关运输单证或证明。

⑥ 联运经营人或其代理向委托人或货主签发多式联运单据，其日期应与第一程运输单证签发日期相同。货主可凭此联运单据办理议付。同时，联运经营人以发运通知通过电传将船名或车号、集装箱号、发运日期、中转地、目的地等通知国外代理，并连同联运单据副本、有关分承运单证。装箱单等发运单据，寄交国外代理以便办理接货、交货或转运工作。国际多式联运流程如图6.4所示。

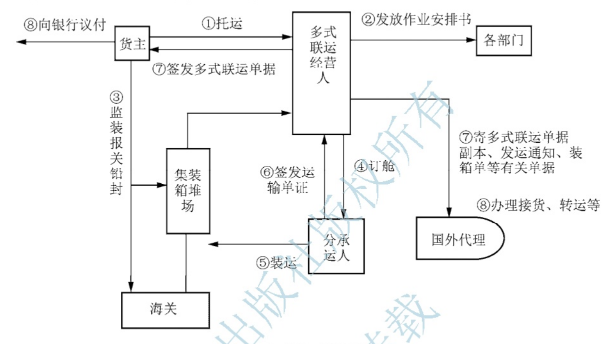



图6.4　国际多式联运流程图



**【运作实例6.13】**

我国常用多式联运的基本情况

我国目前常用的一种联运方式，是出口货物由内地装火车至香港，再由香港装飞机运至欧洲、北美或澳大利亚中转站，而后用卡车运至目的地。

这种运输方式利用了香港航线较多且运速快的优势，及时装运出口货物。其优点是：①到货迅速。从上海到欧洲，10~12天即可到达；海运则需一个月至一个半月；②运费适宜。香港负责转运的企业，由于货量充足可定期集中整批包机或部分包机出运，运费较一般客货班机大大减少；③手续简便。在L/C方式下，只需注明“卖方凭承运人出具的第一程运输货物承运收据或提单收款”，货物装运后即可凭单议付收款；④可直达内陆城市，减少自港口转运内陆的手续。

### 6.1.6　其他运输方式

除上述主要运输方式外，国际贸易中还有联合运输、小路桥运输、微型陆桥运输\托盘运输、公路运输、内河运输、邮政运输、管道运输等。

1. 联合运输

联合货物运输是指使用两种或两种以上的运输方式完成一项进出口货物运输任务的连贯运输方式，包括以下形式。

(1) 陆空联运。陆空联运是指由内地或港口、火车站将出口货物装火车运到航空港，



再从航空港用飞机运至国外中转站(或目的地)，然后用卡车运至目的地的一种联合运输方式。我国从 1974 年开始在出口货物运输中采用这种方式，目前我国工业制成品的出口主要使用这种方式。

(2) 陆海联运。陆海联运的主要做法是：首先由内地省市和出口公司自起运地把货物装交车运往香港，然后由香港的轮船公司安排船舶，将货物从香港运往国外目的港。我国从 1977 年试办这种运输方式。出口公司发运后，可凭规定的货运单据就地办理结汇，因而有利于缩短结汇时间。

2. 小陆桥运输

小陆桥运输是海/陆或陆/海联运方式。1972 年初，美国海铁公司(Sea-Train)开始办理日本、远东至北美的小陆桥运输，以后逐步发展。小陆桥区域包括美国东海岸和墨西哥湾两部分，具体做法是：由日本或远东至美国东部大西洋口岸或南部墨西哥湾口岸的货运，不采用全程海运，改为将货物装船运至美国西部大西洋港口，转装铁路或公路陆运至东部靠近最后目的地的港口(迈阿密)或南部港口(布朗斯维尔或坦帕)，卸车后再装卡车运至最后目的地交货。全程运输以陆上公路或铁路为桥梁，把美国西海岸和东海岸或墨西哥湾沿岸连接起来，全程使用一张海洋运输提单，由海运承运人支付铁路和公路运费；由港口再转运至最后目的地的运费则由收货人负担。小陆桥运输节省船舶绕航巴拿马运河的费用和时间，承运人可享受铁路集装箱专用列车优惠运价，既降低了运输成本，又可直接将货经公路运至市内，实现送货上门。目前运往墨西哥的货物 70%以上都经由小陆桥运输，使去墨西哥的直航普通货船量大大减少。

3. 微型陆桥运输

微型陆桥运输是指比小陆桥更短的运输，它没有通过整条小陆桥，而只是利用了一部分小陆桥，因此又称微型陆桥运输(Semi-Land bridge transport)。例如，从日本去美国中、东部内陆城市的货物和去美国南部内陆城市的货物，采用微型陆桥运输，使用联运提单，经美国西海岸港口，利用集装箱拖车或铁路运输方式，将货物运至美国内陆城市。这时内陆城市的收货人特别方便，无需派人去港口办理报关、提货及办理国内运输的托运手续，只要在当地办理海关手续即可提货。

4. 托盘运输

即将货物按一定要求组装在一个标准托盘上组合成为一个运输单位，便于用铲车或托盘升降机进行装卸、搬运和堆存。其优点如下。

(1) 提高运输效率。以托盘为运输单位，装卸、搬运、出入库场等均以机械操作，可减少劳动强度、缩减货运时间、降低运输成本，比普通单件货物运输效率提高一倍以上。

(2) 减少货损货差。以托盘为运输单位，货物件数变少，体积重量增大，且每个托盘装货数量相等，便于点数、理货、交接，减少货运事故。

(3) 投资少、所需设备简单。除必要的托盘、铲车、升降机外，无需其他特殊设备。普通码头、车站、库场和一般船舶，只要能允许铲车作业，即可开展托盘运输业务。

托盘运输的不足之处如下。

(1) 它仅改变了装卸方式，但不能像集装箱运输方式那样快速转换运输方式并密封越





过国境，从根本上改变传统的运输形式。

(2) 托盘运输承运的货物范围有限。托盘运输一般有最大载货量的规定，主要适宜运输包装件杂货物；对于散装、裸装、超重超长或冷藏货物则不适用。性质不同的危险货物，不得装在同一托盘上。

(3) 采用托盘运输，运费相应增加。国际航运界规定，对于托盘本身免收运费，托盘货物运费按装货托盘的毛重和体积减除托盘的重量和托盘高度来计收；同一托盘装载两种以上货物时，其费率按其中最高者计算。因此托运人在采用托盘运输方式时，应分别申报货物和托盘的重量和体积。

(4) 托盘运输增加了托盘的重量和体积，相应地减少了货物的装载量。托盘运输与传统的单件货物运输相比，向成组化运输已前进了一大步。这有利于第三世界国家港口现状。因此，世界上许多国家，特别是尚不具备条件开展集装箱运输的国家和地区，都在大力推广托盘运输。有些国家的港口当局甚至规定，只允许货物托盘化和成组化的船舶靠卸，或者给予优先泊位。有些船务公司为鼓励货主采用托盘运输，除免收托盘运费外，还给货主一定的托盘津贴。

5. 公路运输

公路运输(Road Transport)与铁路运输同为陆上运输的基本运输方式。公路运输机动灵活，简洁方便，可以深入到可通公路的各个角落。公路运输是港口。车站、机场集散国际贸易的重要手段，其最大的优点是做到“门到门”，使收、发货人感到极大便利。但是，公路运输载货有限、运输成本高、运输风险较大。

目前，我国各省市高速公路正在高速发展，到 2008 年，全国各省市的高速公路网将基本形成。公路运输对加强我国与周边邻国的经济合作、促进双边的经济往来有重要意义。此外，我国内地对港澳两个特别行政区的部分净出口货物，也是通过公路运输来完成的。

6. 内河运输

内河运输(Inland Water Transportation)是水上运输的一个组成部分，它是连接内陆腹地和沿海地区的纽带，也是边疆地区与邻国边境河流的连接线。

内河运输具有投资少、运量大和成本低的优点。我国有着广阔的内河运输网，长江、珠江等一些主要河流的内河港口已对外开放，我国同一些邻国还有国际河流共有或相连，如目前正在开发建设中的澜沧江一循公河流域，这为我国进行对外贸易运输提供了十分有利的条件。

7. 邮政运输

邮政运输(Parcel Post Transport)可分为邮件和包裹两大类。国际上在各国邮政部门之间签订有协定和公约，通过这些协定和公约，邮件的递送可以通过最快捷的方式实现，从而形成了一个全球性的运输网。

国际邮政运输具有国际多式联运性质，实现了“门到门”服务。在当前国际贸易业务中，为了安全、快速、高效地传递各种重要文件、单证和样品，贸易双方普遍采用航空特快的方式或通过邮政运输的方式来达到目的。例如，当前在国际上最流行的 DHL、UPS、FEDEX 和 EMS 等快递方式越来越受到贸易各方的欢迎。



8. 管道运输

管道运输(Pipeline Transportation)是一种特殊的运输方式。它是货物在管道内借助高压气泵的压力输往目的地的一种运输方式，主要用于运输液体和气压货物，具有固定投资大，建成后运输成本低的特点。

管道运输在美国、欧洲的许多国家以及石油输出国组织(OPEC)的石油运输方面起到了积极的作用。例如，中东和西非输往欧洲的石油很大部分是通过管道运输的，俄罗斯输出原油的管道输油能力也很大。

我国的管道运输起步较晚，迄今为止有大庆油田至秦皇岛港、大港油田至渤海湾、胜利油田至青岛的黄岛石油码头大管道。中国至朝鲜也早已铺设管道以向朝鲜供应石油。从长远来看，现在的管道远远不能满足我石油工业发展的需要，为配合未来石油发展需要，新的石油管道将不断兴建，一个纵横贯通全国的石油管道网络不久将实现。

## 6.2　国际货物买卖合同中的装运条款

在国际货物销售合同中正确地规定交付条款，是保证国际货物销售合同履行的重要前提。交付条款的内容可因采用的贸易术语、运输方式的不同而不同，一般来说，合同的交付条款主要包括装运时间、装运港、目的港、是否允许转船与分批、装运通知以及滞期、速遣条款等。

### 6.2.1　交付时间

1. 装运期与交货期

(1) 装运期(Time of Shipment)：指在买卖合同中规定的卖方在起运地装运货物的期限。在象征性交货方式下，例如在 FOB、CFR、CIF、FCA、CPT 以及 CIP 等贸易术语下，“装运期”也可以叫做“交货期”。

(2) 交货期(Time of Delivery)：指①卖方把合同货物交给承运人并同时将货运风险转移给买方的最后期限。这里是指在“象征性交货”方式下的“交货”；②卖方实际把合同货物交给买方控制的最后期限，同时，货物的风险责任也在交付货物时连同货物所有权一起转移给买方。这里是指在“实际交货”方式下的“交货”。

2. 装运时间的规定方法

关于买卖合同中对装运期的规定主要有以下几种。

(1) 明确规定具体的装运期。

① “Latest date of shipment：Sept．30，2010．”(最迟装运期：2010 年 9 月 3 日)。

② “Shipment：On Or before May．31，2010．”(装运期：在 2010 年 5 月 31 日或之前)。这种规定方法其实与第一种规定是一个意思，只是在说法上稍有差别。

③ “Shipment：During Dec，2009 and Jan，2010．”(装运期：在 2009 年 12 月—2010 年 1 月之间。)这种规定方法与前面两种有所不同，它同时还限定了卖方最早的装运期限。

(2) 规定收到信用证后若干天内装运。

例如：“Shipment to be effected within 45 days upon receipt of the relative L/C．”(卖方在





收到信用证后 45 天之内装运货物)。

“信用证”是银行代表买方向卖方开具的保证支付货款的书面承诺。这种方法一般适用于下列 3 种情况。

① 合同买卖商品的时令性很强，通用性很差。例如，2006 年德国世界杯开幕前夕，有商人订购的专供各参赛国家球迷佩戴的塑料面具。整个比赛前后就只有短短一个月时间，比赛一结束，很少会有人去买那些花花绿绿的面具佩戴了。再说，阿根廷球迷绝对不会去戴印有巴西国旗图案的面具，德国人一般也不会去佩戴韩国球迷的面具……如果没有收到买方的信用证，卖方断不敢贸然生产和装运这些特制的面具。

② 买方国家的外汇管制严格。迄今，亚洲、非洲和南美仍有很多国家实行严格的外汇管制，商人的进口必须获得政府有关部门的批准才能进行。其中，限制买方必须通过银行用信用证支付就是一种最典型的限制办法。如果卖方收到了信用证，就说明政府批准进口了，到时候就能够结汇，否则，就不能安排生产和装运。

③ 卖方对买方的资信情况不了解或不信任。如果卖方对于买方信不过，就不能仅凭一纸合同就轻易生产备货，而必须等买方正式开立了信用证以后再开始生产和备货，以免买方因行情变化毁约，造成经济损失。

3. 规定装运期的注意事项

(1) 充分考虑货源情况。如果货源充足，装运期就可以定得早一些；如果货源紧张，工厂资金短缺、融资困难，或者原材料难以采购等，装运期就应该适当定得晚一点，免得到期无法装运，造成被动的局面。

(2) 装运期规定明确、具体、规范。切忌诸如“06/07/05”、‘Immediate shipment”（立即装运）、“Prompt Shipment”（迅速装运）“Shipment to be made as soon as possible”（尽快装运）一类模棱两可、含糊不清的规定方法。

另外，国际标准化组织(ISO)曾经建议使用诸如“2006-6-9”(2006 年 6 月 9 日)一类的年月日书写方法，但迄今在国际商务领域里，响应的人似乎并不多。为了避免买卖双方因为认识不统一而造成不必要的误会和麻烦，提议使用像“June 17，2006”一类比较规范、大家都不会误解的日期表达方式。

(3) 装运期长短要适度。装期不可定得太短，恐怕货源、商检、出口通关等方面的筹备工作赶不上趟。装期也不宜定得太长，以免夜长梦多、行情变化、合同落空。

(4) 装运期不能定得太死。例如：“Shipment: Oct 15， 2010. ”(2010 年 10 月 15 日装运。)像这种没有弹性的装运条款是很难执行的，万一中间情况发生一点变故，例如工厂在生产的节骨眼上停电、偶尔出现机器故障、汽车在赶送货物的途中抛锚或者海关的电脑在报关过程中遭病毒袭击等，这一天就肯定无法装运了。

(5) 装运期尽量避开大型节假日。大型节假日前夕往往是国际贸易货物装运的高峰期，每当这时候，工厂、商检、海关、运输公司等相关部门都特别忙碌，而且，你越是忙、心越是急，纰漏就越是多。为了避免工作的麻烦和被动，在规定装运期限的时候，还是应该尽量不要去凑这个“热闹”。



### 6.2.2　交付地点

在实际业务中，交货点视贸易术语而定，对于 E、F、C 组术语而言，交货地点在装运地(港)，对 D 组术语而言，交货地点在目的地(港)。

1. 装运港(地)和目的港(地)条款

(1) 装运港(地)和目的港(地)的定义。装运港(Port of Shipment)又称装货港(Port of Loading)，是指货物起始装运的港口。目的港(Port of Destination)又称卸货港(Port of Discharge)，是指货物最终卸下的港口。至于非水上运输方式，其启运和卸货的地点，则相应为装运地(Place of Shipment)和目的地(Place of Destination)。

(2) 装运港和目的港的规定方法。由于货物通常是在卖方所在国完成装运，为了便利卖方安排货物的装运和适应买方接受或转售货物的需要，装运港通常是由卖方提出，经买方同意后确定。同理，由于货物卸在买方所在国或其指定的第三国，所以目的港通常由买方提出，经卖方同意后确定。

常见的规定装卸港口的方法有以下 3 种。

① 装运港和目的港各规定一个。这是一种非常常见的规定方法，例如：

“装运港 Port of Loading：中国青岛 Qingdao China

目的港 Port of Destination：荷兰鹿特丹 Rotterdam Netherlands”

这种规定方式非常明确，不易产生分歧。因此在国际货物销售合同中，如果可能，应尽量采用此种规定方式。

② 规定多个装运港和/或目的港。有时根据实际业务需要，装运港和目的港可以分别规定两个或两个以上。例如下列规定：

“装运港 Port of Loading：中国大连/青岛/上海 Dalian/Qingdao/Shanghai China

目的港 Port of Destination：英国伦敦/德国汉堡/荷兰鹿特丹 London UK/
Hamburg German/Rotterdam Netherlands”

③ 选择港。在磋商交易时，如明确规定一个或几个装运港有困难，可采用选择港(Optional Ports)的办法。规定选择港有两种办法，一种是在两个或两个以上港口中选择一个，如“目的港——英国伦敦，选择港——德国汉堡/荷兰鹿特丹，或者卸货港——英国伦敦/德国汉堡/荷兰鹿特丹”如下例：

“装运港 Port of Loading：中国大连/青岛/连云港 Dalian/Qingdao/lianyun－gang China 目的港 Port of Destination：英国伦敦，选择港——德国汉堡/荷兰鹿特丹 London UK, Optional ports—Hamburg German/Rotterdam Netherlands”

另一种是笼统规定某一航区为装运港或目的港，如“地中海沿岸主要港口”、“欧洲主要港口”等，如下例：

“装运港 Port of Loading：中国主要港口 Chinese main Ports

目的港 Port of Destination：欧洲主要港口 European main ports”

在使用选择港条款时，要注意规定的选择港数量不可过多，一般不得超过三个，而且这些港口应当处于同一航区内、同一航线上，并且应尽量是基本港。还要明确规定对方做出最后选择的时限(通常是货物到达第一个选卸港前 48 小时通知船方)。核算价格和运费时，应





按备选港中费率最高者计算。因选择港而增加的运费、保险费和其他风险费用由对方负担。

(3) 买卖合同中拟定装卸港(地)条款应注意的问题

为使装运港(地)和目的港(地)条款订得合理，贸易商在确定装运港(地)或目的港(地)时，应当从自身利益和需要出发，根据生产、销售、运输和储存等多方面因素进行综合考虑。

① 规定国外装运港和目的港应注意的问题。一般而言，贸易商对于国外港口的了解程度不如对本国港口的了解程度深，所以在确定国外装运港和目的港时应格外谨慎。特别是有些国外港口的情况较复杂，选用这些港口作为装卸港时尤其应当慎重。

a. 由于政治、外交等方面的原因，某些国外港口不能与我国港口之间往来，这些港口显然在我国对外贸易中不应被采用作为装卸港。

b. 对国外装卸港的规定应力求具体明确。在磋商交易时，对外商笼统地提出的以“XX主要港口”为装运港或目的港的要求，不宜轻易接受。因为这种做法不够明确，如果各港口距离远近不一，条件各异，运费及其他相关费用可能会存在很大差别，会直接影响贸易商的利益。

但在实际业务中，有时根据具体情况和需要，也可允许同一航区规定两个或两个以上的邻近港口为装卸港。例如，有些买方是中间商，他们在洽谈交易时还未找到适当的买主，明确规定具体目的港有困难，为了照顾买方的实际困难和促成交易，允许买方在几个港口中任选其一为目的港。同时在合同中应明确规定：第一，因所选目的港而增加的运费，应由买方负担；第二，买方应在开立信用证的同时，明确最后目的港。

c. 对国外装运港(地)和目的港(地)的名称要明确，要注意国外港口有无重名现象，诸如世界各地有若干个“维多利亚港(Port of Victoria)”，为防止差错和引起纠纷，应在合同中订明港口所在的国家或地区。还需要注意不能将地名翻译错，如“Port of Spain”并非是指西班牙的港口“Spanish ports”，而是特立尼达和多巴哥的首都和重要港口城市。

d. 要注意装卸港口的具体情况。如有无直达班轮，港口装卸条件及运费和附加费水平等。如租船运输时，还应进一步考虑码头泊位的深度，有无冰封期、冰封具体时间以及对船舶国籍有无限制等港口制度。

e. 除非多式联运承运人能够接受全程运输，否则一般不能接受内陆城市为装货地和卸货地的要求。

② 确定国内装运港(地)和目的港〔地〕时应注意的问题。

a. 在出口业务中，规定装运港时，一般以接近货源地的港口为宜，以便于安排运输、储存和节省运费。对于按照一些由买方订立运输合同的贸易术语(如 E 组、 F 组各术语 EXW、 FCA、FAS 和 FOB 等)成交的合同，应考虑与对方进行货物交接的问题。譬如 FOB 出口合同中，买方所租用的船舶大小与卖方港口条件应当匹配，如果买方租用的船舶较大而装运港水深不足，容易出现船难以进港的情况，会给当事人带来损失，并引发贸易商之间或贸易商与承运人之间的争议。

b. 在进口业务中，规定目的港时，一般应选择接近用货单位或消费地区的港口为好。

c. 对于成交量大或货源分散的货物进出口，可规定多个装卸地，甚至“中国口岸”，以方便货物的装运、卸货及投交。

2. 转运港(地)的规定

(1) 合同中转运港(地)的规定方法。在国际货物运输过程中，由于地理原因或根据有关



当事人的意愿，货物需要在某些港口或其他地点进行转运。此时，国际货物买卖合同或相关的运输合同就可能对转运港(地)作出规定。

转运港(Port of Transshipment)或转运地(Place of Transshipment)，即货物运输过程中进行转运的港口或地点。合同中有时只是笼统地规定允许转运，有时则需要规定在何处转运，此时，对转运港(地)的规定条款就出现在合同之中。在拟订合同相关条款时，通常是在目的港(地)后面加注，一般通过“VIA(经由、通过)”或“W/T( with transshipment at…，在……转运)”连接。如下列条款示例：

“装运港　Port of Loading：中国上海　Shanghai　China

目的港 Port of Destination：英国伦敦 London UK　W/T　Hong　Kong”

也有时转运港(地)会加注在装运港(地)之后，但这样做的情形相对较少。

(2) 合同中规定转运港(地)的注意事项。在合同中规定转运港(地)需要注意以下问题。

① 选择转运港(地)要合适，不能出现合同中规定的转运港(地)不适于进行转运的情形。

② 选择转运港(地)要明确具体，要注意有关港口或其他地名的重名现象。

③ 货物经过转运，运输时间通常要比直航的时间长，因而运输成本也可能发生变化，所以要注意成本的核算，选择转运成本乃至整个运输成本比较低或其他条件适当的转运港(地)，并在合同中规定出来。

3. 最终目的地的规定

有时，真正的收货人并不在卸货港(地)。此时，货物在卸货港卸货后，还需要通过下一程的运输将其运往最终目的地(Final Destination)，如果实际业务中有这种继续运输的需要，当事人通常也需要在合同中约定出来。下列即为相关的条款示例。

“货物于 2010 年 5 月装运，以海运方式由中国天津经由香港运往法国马赛，进而运往巴黎。Shipment during May 2010 From Tianjin China to Marseilles France via Hong Kong by sea，In transit to Paris.”

4. 运输货物交接的一般程序

(1) 在 FOB 交易条件下运输货物交接的一般程序，如图 6.5 所示。

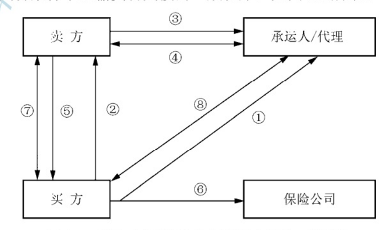



图 6.5　FOB 交易条件下运输货物交接的一般程序

说明如下。

① 买方与承运人或代理签订运输合同。

② 买方向卖方发装运须知。
③ 卖方向承运人或代理寄送单据。
④ 卖方交付货物、取得提单。
⑤ 卖方向买方发装运通知。
⑥ 买方向保险公司办理货运保险。
⑦ 买方付款赎单。
⑧ 货到目的港，买方支付运费，并凭提单提取货物。

(2) 在 CIF 交易条件下运输货物交接的一般程序，如图 6.6 所示。

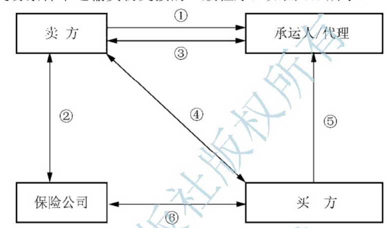



图 6.6 CIF 交易条件下运输货物交接的一般程序



说明如下。
① 卖方向承运人或代理租船订舱。
② 卖方向保险公司办理货运保险，支付保险费、取得保险单据。
③ 卖方向承运人交付货物、支付运杂费、取得提单。
④ 卖方向买方发装运通知；买方付款赎单。
⑤ 货到目的港，买方凭提单向承运人或代理提取货物。
⑥ 如果货物发生了承包风险损失，买方向保险公司提出索赔。

### 6.2.3 分批装运和转运

在国际货物买卖中，货物运输有时需要进行分批装运，这在大宗货物交易以及交货期较长的交易中更为常见，而有时，由于运输情况的多变和运输路线选择等原因，转运又成为货物运输中经常遇到的情况。因此在合同中根据需要适当约定分批装运和转运条款至关重要。

#### 1. 分批装运

(1) 分批装运的含义及可能出现的情形。分批装运(Partial Shipments)通常是指同一个合同项下的货物分若干批或若干期装运。实际业务中，出现需要分批装运的情形很多，诸如市场销售需要、卖方备货或资金周转存在困难、运输工具的限制、目的港卸货条件的限制、船源紧张、期货成交后需分批生产和交付等。此时往往需要在合同中订立分批装运条款。对于卖方而言，成交数量大，货源不充分，国内运输紧张或租船有困难时，总希望允许分批装运；对买方而言，除非市场销售需要，否则一般都不希望分批装运。因此，是否允许



分批装运应在合同中订明。

(2) 分批装运条款的规定方法。对于分批装运的规定方法一般有 3 种。

不准分运(Partial shipment is not allowed)，即货物必须一次全部装运，不允许分批装运和转运。

准许分运(Partial shipment is allowed)，但对于分批的具体时间、批次和数量均不作规定。即允许卖方进行分批装运，只要卖方在规定装运期内完成合同规定的货物总数量的装运即可。这种规定方法，对卖方有利，故我国在出口业务中订立运输合同时应争取采用此种装运方法。

准许分批装运，但限时、限批、限量装运。如在合同中规定“3～5 月份，分二批，每月平均装运”(Shipment during March/May in three equal monthly lots)。此种装运方法有较为具体的时间、批数以及装运数量，有利于买方进口货物后，合理安排货物的出售。但卖方的机动余地很小，只要其中任何一批没有按时、按量装运，除非合同规定每批构成一份单独的合同，否则，就可以整批货物违反合同。

需要强调的是，在国际贸易实务中，允许分批装运并不等于必须分批装运，具体的选择权行使一般由卖方根据情况及需要决定。再有关于分批装运条款中明确规定分批数量，以及类似的限批、限时、限量的条款，卖方的机动余地较小。如果其中任何一批未按时、按量装运，如何处理？这在《公约》和《跟单信用证统一惯例》中有不同规定。对于合同受《公约》管辖，而同时又采用信用证作为结算方式的交易中，尤其应当引起注意。

(3) 合同中约定分批装运条款时应注意的事项。确实根据交易要求需要办理分批装运时，在拟订合同中相关条款时应当注意如下事项：

① 如果能够一次性交货，贸易合同中尽量不要订立分批装运条款，因为这容易导致双方对该条款不同的理解。

② 确需订立分批装运条款时，应尽量在双方同意的基础上明确订立如何进行分批装运，诸如每批货物的装运时间、数量和机动幅度等内容应当明确约定，避免给日后的履约造成困难。

③ 分批装运的时间间隔与每批次数量的约定要适当，既要避免周期过长影响结汇，又要避免因周期过短而难以安排运输。

④ 不同的国际公约、惯例与规则关于分批装运的规定可能不尽相同，如果合同中的运输条款中分批装运的内容同时涉及几个国际公约、惯例和规则时，需要明确它们之间规定的异同之处。

⑤ 当 L/C 上注明“PARTIAL SHIPMENT UNALLOWED”时，发货人将货物分成数批装在同一航次的同一只船上，即使数张提单的日期不同；装船口岸不同，也不能视为分批。这是因为同一船舶、同一航次的运输，全部货物可同时到达目的港，收货人可同时提货，与整批装运并没有什么不同。此外，货经邮寄时，如多份邮包收据或邮寄证明看来系同一发货地。同一日期盖戳的，也不作为分批。

【思考】L/C 中注明禁止分批装运，但 L/C 可转让和分割，请问下列情况是否与 L/C 的规定相抵触？

(1) 两种货物同装一船，一张提单。

(2) 两种货物同装一船，两张提单。




**【运作实例 6.14】**

某矿产总公司以 CIF HAMBURG 与德商成交出口矿砂一批。对方来证中规定：PARTIAL SHIPMENT AND TRANSHIPMENT UNALLOWED。因出口矿砂原产于国内不同地区，为就近出货，矿产总公司租用一艘从天津驶往汉堡的货轮，分别在天津新港、上海、黄埔等港口装载同一合同项下的矿砂，并在天津—汉堡的全程提单上批注了不同装货港口的名称和不同的装船日期。问：银行可否以矿产总公司违反“不许分装”的规定为由拒绝收单议付？

⑥ 若 L/C 上规定“PARTIAL SHIPMENT ALLOWED”但未规定每批的具体数量时，或根本未作规定时，则可以整批一次交货，也可分若干批交货，且每批交货数量不受限制。

⑦ 若 L/C 中明确规定分批，甚至规定了每批的装运时间、数量和花色。规格的比例，则卖方须严格按规定装运，如果其中任何一批未按规定办理，则该期和以后各期均告失效，即该期及以后各期均不能凭 L/C 向银行议付，如需继续装运，须征得买方同意并改证(展延当期及以后各期的装运期限)。在货源、船期无把握时，卖方不宜接受此规定，否则将陷于被动。

**【运作实例 6.15】**

某公司以 CIF 条件对外出口无烟煤 15 000MT，来证中规定：SHIPMENT DURING JULY/SEP. WITH EACH MONTH 5 000MT. 7 月份，我方出口 500MT 并按时变单议付；8 月份因运输紧张，租不到船往而未装运出口；为弥补 8 月份的短量货，9 月份我方一次装运出口 10 000MT，结果押汇时遭银行拒付。问：银行拒付是否有理由？若某公司提出将 8 月份 5 000MT 的货款改为托收，9 月份仍按 L/C 方式议付，银行是否会同意？

2. 转运

(1) 转运的含义及可能出现的情形。转运(Transshipment)是指长距离货物运输中，货物至目的港(地)无直达船或无合适的船运输，需在中途港换装其他船舶转运至目的港。对此买卖双方可在合同中订立“允许转船(Transshipment Allowed)”的条款。

(2) 转运条款的规定方法。

① 笼统规定。只笼统规定“允许转运”，不加任何其他的限制。这种方法只需要在合同运输条款中 Transshipment(转运)部分的 Allowed(允许)前的方格中选中即可。如下列示例。

“Transshipment(转运)：□Allowed(允许)/□not Allowed(不允许)”

② 具体规定。具体规定如何转运，诸如规定在哪个港口转运等。例如下列条款。

“The goods should be transshipped at Hong Kong 货物应当在香港转运。”

有时，还可能出现更为具体的规定，如规定负责中转的承运人甚至运输工具的名称等。

一般来说，允许转运对卖方比较主动，但要增加费用支出。货物在转运时，也有可能增加损耗或散失，或者使运程延迟，因此，是否允许转运或在何地转运是买卖合同的重要内容。根据 UCP600 的规定，除非信用证规定禁止分批装运和转船，否则可准许分批装运和转船。按国外合同法，如果买卖合同如对分批装运和转船不作规定，则不等同于可以分批装运和转船。因此为避免不必要的争议，应在合同中对此明确规定。

(3) 合同中约定转运条款应注意的事项。

① 若 L/C 上对转船未作规定时，出口人可转船，也可不转船。若联合运输方式下转船



是不可避免的，除非 L/C 明确规定禁止转运，银行将接受表明货物将转运的运输单据，但同一运单须包括全程运输。

【思考】某公司天津某公司向坦桑尼亚出口一批货，目的港为坦噶(TANGA)。国外来证中未明确是否可转船。现经查航运表，发现从新港至坦噶无直达船，问某公司是否应联系外方修改 L/C，要求加上 TANSHIPMENT ALLOWED？

② 凡目的港无直达船或无固定船期，或航次稀少，间隔长的，或成交量大，而港口拥挤。作业条件差的，均应“允许转船”。

③ 若 L/C 中规定“TRANSHIPMENT IS PERMITTED”，如买方要求指定中转港或指定二程船及有关船务公司，除非卖方能做到，否则一般不宜接受。因为有关转船的具体事宜均由第一承运人在中转港办理，发货人在装运港取得全程转运提单后便不再过问，承运人办理转运也无须征求发货人的意见。如 L/C 中对转船有特殊规定，如规定在 X X 港转船，或规定不准在 XX 港转船，则提单上应注明转船地点或由船务公司出具转船港口的证明。

在与德国进行的出口交易中，德商开来的 L/C 常会有这样的条款：“SHIPMENT FROM CHINA TO HAMBURG WITH INDICATION OF TRANSHIPMENT AT HONGKONG ON CARRIER MAERSK LINES.”即要求签发华夏或招商局出具的全程提单并注明在香港转装马斯基船务公司的船。对此，我方通常可以接受。

【思考】某公司向爱尔兰都柏林出口，外方提出：TANSHIPMENT ALLOWED ON CONDITION THAT THE ENTIRE VOYAGE BE COVERED BYTHROUGH B/L AND THE GOODS WILL BE TRANSHIPPED AT H．K ONLY，问：对此条款某公司可否接受？

**【运作实例 6.16】**

是否构成分批装运争议案

【案情介绍】我国某进出口公司向英国商人出口一批水果，国外客户开来信用证，证中的装运条款规定：“Shipment from any Chinese port to London UK in July，2007 Partial shipment Prohibited”。我国公司货源不足，先于 7 月 15 日在青岛港将 100 公吨烟台苹果装“东风”轮，取得一套提单；后又在烟台联系到一批货源，在我公司承担相关费用的前提下，该轮船又驶往烟台港装了 100 公吨烟台苹果于同一轮船， 7 月 20 日取得有关提单。然后在信用证有效期内将两套单据交银行议付，银行以分批装运，单证不符分由拒付货款。同银行的拒付是否合理？为什么？

【案情分析】银行的拒付是不合理的。根据 UCP600 的规定，货物是装载到开往同一目的地的同一轮船上，不属于分批装运。因此，银行的拒付是不合理的。

### 6.2.4 装运通知

装运通知(Shipping Advice)是买卖合同中一项不可缺少的重要条款，其目的是明确买卖双方的责任和风险划分，共同做好船货的衔接工作，装运通知在不同成交条件下的主要内容如下。

1. “货已备妥”通知

按照国际贸易的一般做法，在按 FOB 条件成交时，卖方应在约定的装运期开始以前若

干天(一般为30天或45天)向买方发出“货已备妥”通知，以便买方按时安排船只接货。

2. 船舶到港受载日期通知

在按FOB条件成交时，买方收到卖方的货已备妥通知后，应按照约定的时间将船名、船级、船龄及其他船舶资料和船舶到港受载日期等通知卖方，以便卖方及时安排货物出运和准备装船。

3. 装船通知

在货物装船后(包括CFR、CIF条件)，卖方应在约定时间及时发出装船通知，将合同号、货物的品名、重量、件数、发票金额、船名及装船日期等项内容电告买方，以便买方及时办理保险并做好接、卸货准备，同时办理进口报关手续。

## 6.3 国际货物运输单据

运输单据(Shipping Document)是承运人签发的，证明承运人已经收到货物或货物已装船或发运的书面凭证，它是确定有关当事人责任、义务和权利的重要依据，也是交接货物、结汇、索赔和理赔的依据。

不同的运输方式，运输单据的名称、性质等也各有差异。运输单据有海运提单、海运单、航空运单、邮政包裹单、联运单据及铁路联运运单。

### 6.3.1 海运提单

海运提单(Ocean Bill of Lading，B/L)简称提单，是船长、船公司或其代理人签发的用以证明海上货物运输合同成立，货物已有承运人接管或装船，并用以保证在目的港将货物交给指定的收货人的单证。

1. 提单的性质和作用

海运提单的性质和作用主要体现在以下3个方面。

海运提单是承运人或其代理人签发给托运人的货物收据，证实已按提单记载的事项收到货物。承运人应凭提单所列内容向收货人交货。

海运提单是代表货物所有权的凭证。提单是提取货物的凭证，能起到代替货物本身的作用。因此，提单可以用来向银行议付货款和向承运人提货物，也可用来抵押或转让。

海运提单是承运人和托运人双方同意的运输契约的证明。运输契约是在装货前商定的，而海运提单是在装货后才签发的。因此，提单本身并不是运输契约，而只是运输契约的证明。当提单在托运人手中时，它是承运人已按提单记载事项收到货物的初步证据。当提单在收货人手中时，它是承运人接管货物的终局证据。

2. 海运提单的格式和内容

提单的格式无统一规定，各船公司设计本公司的提单，但提单的主要栏目和基本内容是相同的。海运提单的内容很广泛，包括正面的记载和背面的条款。各国国内法和有关的国际公约一般都认为，提单必须能够说明货物的托运人、承运人和收货人各自的职责，以



及货物的外表、性质、数量或重量等具体事项。

一般来说，提单正面的记录可概括为：船名、船籍、装运港、目的港、托运人及收货人名称、被通知人名称及地址、货物名称、包装、标志、件数、重量或体积等；运费金额的大小，并注明运费是预付还是货到目的地后支付等事项；印刷体的契约文字，作为收到货物的凭证。同时，注明提单签发地点、签发提单正本的份数和签发日期等内容。

提单背面一般是印就的运输条款，作为承运人和托运人以及承运人与收货人之间及提单持有人之间的权利和义务的主要依据。提单中的运输条款，起初由各船公司自行规定，所以其内容并非一致。目前，资本主义国家的提单条款一般以《海牙规则》为依据，故各国提单上记载的条款大体相同。中国远洋运输公司为了适应我国发展远洋运输业务的需要，采用了自制的提单，在提单背面统一印就运输条款。

各船公司签发的提单，其背面条款规定不一。为了统一提单背面条款的内容，国际上先后签署了 3 个国际公约。

为了统一提单背面的运输条款的内容，1921 年，欧美 26 个主要航运国家在海牙集会，签订了《海牙规则草案》。随后，于 1924 年 8 月 25 日正式签署《统一提单的若干法律规定的国际公约》，简称《海牙规则》。目前，全世界有 80 多个国家接受了这个规则，一些航运公司根据这个规则制定了自己的提单条款。

此后，各主要航运国家签订了《维斯比规则》，并于 1977 年 6 月 23 日正式生效。《维斯比规则》在保留了《海牙规则》的基本责任制度的基础上，对其进行了一些重要修改和补充。

1978 年，联合国国际贸易法委员会经过长期准备，在汉堡召开了由 78 个国家的代表参加的联合国海上货物运输会议，正式通过了一项公约，定名为《1978 年联合海上货物运输公约》，简称《汉堡规则》。《汉堡规则》对《海牙规则》作了本质上的修改和补充，考虑了航运业不发达国家的利益。由于三项国际公约制定的时间和产生的历史背景不同，故其内容有很大差异，各国和各船公司对这三项公约的态度也不一致。

上述 3 个公约签署的时代背景不同，故其内容有别，加之参加公约的国家不同，因此各国船公司签发的提单背面的条款内容也就互有差异，但以《海牙规则》的内容为依据的居多。

### 3. 海运提单的种类

海运提单可从不同角度进行分类。以下是常用的几种分类。

(1) 按货物是否已装船划分，分为已装船提单(On Board B/L)和备运(待运)提单(Received-for Shipment B/L)。

已装船提单是指承运人已将货物装上指定轮船后所签发的提单。已装船提单必须以文字表明货物已装上或已装运上某具名船只，提单签发日期即为装船日期。

备运(待运)提单是指承运人已收到托运货物等待装运期间所签发的提单。在签发备运提单情况下，发货人可在货物装船后凭以调换已装船提单；也可经承运人或其代理人在备运提单上批注货物已装上某具名船舶及装船日期，并签署后使之成为已装船提单。

按照国际贸易惯例，除非另有约定，卖方有义务向买方提交已装船提单。

(2) 按提单有无不良批注，分为清洁提单(Clean B/L)和不清洁提单(Foul B/L)。清洁提单是指货物在装船时“表面状况良好”，承运人在提单上未加任何有关货物受损或包装不





良等批注的提单。

不清洁提单是指承运人在提单上对货物表面状况或包装加有不良或存在缺陷等批注的提单。

按照国际贸易惯例，除非另有约定，卖方有义务提交清洁提单。清洁提单也是提单转让时必须具备的基本条件之一。

(3) 根据提单是否可以流通转让，可分为“记名提单”、“不记名提单”和“指示提单”。

记名提单(Straight B/L)是指提单上的收货人(Consignee)栏内填写特定的收货人名称。这种提单只能由该特定收货人提货，因此记名提单不能流通转让。

不记名提单(Open B/L)是指提单上的收货人栏不指明收货人，只注明提单持有人(Bear)字样，这种提单无须背书转让，流通性强，风险大，实际业务中很少使用。

指示提单(Order B/L)是指提单上的收货人栏内仅填写“凭指示(To order)”，或“凭某某人指示(To the Order of)”字样，这种提单经背书后可转让给他人提货。目前，在实际业务中，使用最多的是“凭指示”并经空白背书的提单，习惯上称为“空白抬头、空白背书”提单。

“背书”(Endorsement)分“空白背书”和“记名背书”两种。“空白背书”就是指转让人只需在被转让单据的背面签字盖章以后就可以转让该份单据的背书；而“记名背书”则指转让人不但需要在被转让单据的背面签字盖章，还要同时写上被转让人的名称以后才能转让的背书方式。“空白抬头，空白背书”(Make Out/Order and in Bank Endorsement)就是指“提单的善意持有人在指示提单上作空白背书”的行为。

(4) 根据运输方式，可分为“直达提单”、“转船提单”和“联运提单”。

直达提单(Direct B/L)是指轮船从装运港装货后，中途不经过换船而直接驶往目的港卸货所签发的提单。

转船提单(Transshipment B/L)是指轮船从装运港装货后，不直接驶往目的港，需要在中途港换装另外船舶运往目的港所签发的提单。

联运提单(Through B/L)是指须经两种或两种以上的运输方式联运的货物，由第一程海运承运人所签发的，包括全程运输并能在目的港或目的地凭此提货的提单。

转船提单和联运提单虽然都是包括全程运输的提单，但这两种提单的签发人一般都在提单中规定，只对他负责运输的一段航程内发生的货损承担责任。至于货物在中途转换运输工具和进行交接，由第一程海运承运人或其代理人(一般即提单签发人)负责向下一程承运人办理。

(5) 根据船舶营运方式的不同，可分为“班轮提单”和“租船提单”。

班轮提单(Liner B/L)是指由班轮公司承运货物后签发给托运人的提单。

租船提单(Charter Party B/L)是指承运人根据租船合同签发的提单。提单上通常注明“一切条件、条款和免责事项按照某某租船合同”字样。这种提单受租船合同体条款的约束，银行或买方接受这种提单时，往往要求卖方提供租船合同副本。

(6) 根据提单内容的繁简，可分为全式提单和略式提单。

全式提单(Long Form B/L)又称“繁式提单”，是指不仅具有提单正面内容，而且在提单背面列有承运人和托运人权利和义务详细条款的提单。



略式提单(Short Form B/L)又称“简式提单”，是指提单背面无条款，而只列出提单正面的必须记载事项的提单。这种提单一般都印有“本提单货物的收受、保管、运输和运费等事项均按本公司全式提单上的条款办理”的字样。

(7) 根据提单使用效力，可分为“正本提单”和“副本提单”。

正本提单(Original B/L)是指提单上由承运人、船长或其代理人签名盖章并注明签发日期的提单。这种提单在法律上是有效的单据。正本提单上必须要标明“正本(Original)”字样。正本提单一般签发一式两份或三份(个别也有只签发一份的)，凭其中的任何一份提货后，其余的即作废。为防止他人冒领货物，买方与银行通常要求卖方提供船公司签发的全部正本提单，即所谓“全套”提单。

副本提单(Copy B/L)是指提单上没有承运人、船长或其代理人签字盖章，而仅供参考之用的提单。副本提单一般都标明“副本(Copy)”’或“不可转让(Non-Negotiable)”字样，副本提单不得标有“正本”字样。

(8) 在实际业务中经常遇到的其他提单。

过期提单(Stale B/L)是指提单签发后超过信用证规定期限才交到银行的提单，或者银行正常邮程寄单，收货人不能在船到目的港前收到的提单。过期提单的原意是指晚于货物到达目的港的提单。自国际商会《跟单信用证统一惯例》规定银行拒绝接受晚于信用证规定的从装运日期后特定期间提交的单据后有人也把这种晚交的提单归入过期提单。但就其本质而言，真正的过期提单应当主要是指晚于货物到达目的港的提单。在实践中，近邻国家之间的贸易，常因运输路线短，提单邮寄所需时间往往超过实际运输时间而不能在船到目的港前为进口人所收到，而产生提单“过期”。由于过期提单可能使进口人不能如期提货而造成损失的情形，所以，在实际业务中，鉴于近邻国家的贸易产生过期提单在所难免，为便于进口人及时提货，买卖双方往往事先约定，待货物装运后，由卖方将一份正本提单委托船公司随货带往目的地交开证银行或代收银行，由进口商向银行付款后领取，然后，再凭此向船公司提取货物。至于非近邻国家之间的一般贸易，如在买卖合同或信用证中规定“过期提单也可接受(Stale Bill of Lading is Acceptable)”的条款，对出口人是有利的。

甲板提单(On Deck B/L)又称舱面提单，是指承运人签发的表明货物装于船甲板上的提单。有些货物如危险品、活动物等，只能装在甲板上；有些货物因体积过大或舱位不够而装在甲板上。承运人在签发提单时加批“货装甲板”字样。货物装在甲板上受损的风险较大，进口人一般不愿意接受货物装在甲板上的甲板提单。依照《跟单信用证统用例》(国际商会第 600 号出版物)的规定，除非信用证规定，银行不接受甲板提单。

运输代理行提单(House B/L)是指由运输代理人签发的提单，它只是运输代理人收到托运货物的收据，而不是可以转让的物权凭证。因此，银行一般不接受这种提单。按 UCP600 的规定，除非信用证另有授权，银行将只接受运输代理行出具的表面上载有以下两项注明之一的运输单据：①作为承运人或多式运输经营人的运输行的名称并由其签署；②承运人或多式运输经营人的名称，并由作为承运人或多式运输经营人的具名理人的运输行签署。





此外，实际业务中有时碰到“倒签提单”和“预借提单”，它们不应属于提单种类范畴之内的概念，而属于具体做法。倒签提单(Antedated B/L)是指承运人应托运人的要求，签发提单的日期早于实际装船日期的提单。根据国际贸易惯例的规定，倒签提单是违法的。预借提单(Advanced B/L)是指货物正处于发货人仓库或正处于装船期间，应托运人要求而开立的已装船提单，预借提单也是违法的。

### 6.3.2 海运单和电子提单

1. 海运单

海运单又称海上运货单(Sea Waybill，Ocean Waybill ,W/B)，是证明海上货物运输合同和货物已由承运人接管或装船，以及承运人保证将货物交给指定的收货人的一种不可流通转让的单证，因此又称为“不可转让海运单(Non-Negotiable Sea Waybill)”。

与提单相比，它不具备物权凭证的作用。收货人不凭海运单提货，承运人也不凭海运单，而凭海运单载明的收货人的提货或收货凭条交付货物，只要该凭条能证明其为运单上指明的收货人即可。目前，欧洲、斯堪的那维亚半岛、北美和某些远东、中东地区的贸易界越来越倾向于使用不可转让的海运单，主要是因为海运单能方便进口人及时提货，简化手续，节省费用，还可以在一定程度上减少以假单据进行诈骗的现象。另外，由于 EDI 技术在国际贸易中的广泛使用，不可转让海运单更适宜于使用这种新技术。

2. 电子提单

电子提单(Electronic B/L)是指通过电子传送的海上货物运输合同的数据，随着 EDI 技术的广泛运用及法律支持，电子提单按密码进行流转，以数据信号代替模拟信号传输，能够有效地防止航运单证欺诈。

### 6.3.3 铁路运输单据

铁路运单(Railway B/L)是铁路承运人收到货物后所签发的铁路运输单据，是收、发货人与铁路部门之间的运输契约。国际铁路联运使用“国际货协铁路运单”；国内铁路运输使用“承运货物收据”(对港澳地区出口使用)。

1. 国际货协运单

国际货协运单(International Convention Concerning Transport of Merchandise by Rail，其简称 CIM 源于法文 Convention International de Transport Merchandises Parchemin de Fer)是指国际铁路货物联运所使用的运单，它是铁路与货主间缔结的运输契约的证明，而不是物权凭证。与海运提单不同的是，该运单正本从始发站随同货物附送至终点站并交给收货人，它是铁路承运货物出具的凭证，也是铁路同货主交接货物、核收运杂费用和处理索赔与理赔的依据，另外还是卖方凭以向银行结算货款的主要证件之一。

国际货协运单共五联，第一联是给收货人的正本，随货送交收货人；第三联是给发货人的副本，作为发货人向银行议付使用的运输单据；第五联由铁路转给收货人，作为货物到达通知书；第二联和第四联留存在抵达站，作为参加联运的各铁路的凭证。



2. 承运货物收据

承运货物收据(Cargo Receipt)是港澳联运中使用的一种结汇单据。由于国内铁路运单不能作为对外结汇的凭证，故使用承运货物收据这种特定性质和格式的单据。该收据起到了类似海运提单或国际联运运单副本的作用，代表货物所有权；同时又是港澳商人的提货证明，也是货、运双方的运输契约和承运人的货物收据。承运货物收据的格式及内容和海运提单基本相同，主要区别是前者只有第一联为正本。在该正本的反面印有“承运简章”，载明承运人的责任范围。承运货物收据是货物在深圳中转时，由“中外运”办事处，以承运人的身份签发。

### 6.3.4　航空运输单据

航空运单(Air Waybill)是承运人和托运人之间签订的运输契约，也是承运人或其代运人签发的货运单据。它是货物收据，但不具有物权凭证的作用，只可凭此向银行办理结汇。收货人不能以航空运单提货，而是凭航空公司的提货通知单在目的地机场或仓库提取货物，因此也不能通过背书转让。

### 6.3.5　邮包收据

邮包收据(Parcel Post Receipt)是邮包运输的主要单据，它既是邮局收到寄件人的邮包后所签发的凭证，也是收件人凭以提取邮件的凭证，当邮包发生损坏或灭失时，它还可以作为索赔和理赔的依据。但邮包收据不是物权凭证。

### 6.3.6　多式联运单据

多式联运单据(Combined Transport Documents，CTD)是在使用多种运输方式运送货物的情况下所使用的一种运输单据。这种单据虽与海运中的联运提单有相似之处，但其性质却与联运提单有别。

1. 联运提单与多式联运单据的使用范围

联运提单限于由海运与其他运输方式所组成的联合运输时使用。多式联运单据的使用范围比联运提单广，它既可用于海运与其他运输方式的联运，也可用于不包括海运的其他运输方式的联运，但必须是至少两种不同运输方式的联运。

2. 联运提单与多式联运单据的签发人

联运提单由承运人、船长或承运人的代理人签发。多式联运单据则由多式联运经营人或经他授权的人签发。它可以作成可转让的，也可作成不可转让的。多式联运经营人也可以是完全不掌握运输工具的，如无船承运人，全程运输均安排各分承运人负担。

3. 联运提单签发人与多式联运单据签发人的责任不同

联运提单的签发人仅对第一程运输负责，而多式联运单据的签发人(多式联运经营人)则要对全程运输负责，无论货物在任何地方发生属于承运人责任范围的灭失和损害，都要对托运人负责。

# 6.4　合同常见的装运条款实例

## 6.4.1　海运合同样本

1. 例 1：货物运输合同基本格式

### 货物运输合同基本格式

订立合同双方：

托运方：

承运方：

托运方详细地址：

收货方详细地址：

根据国家有关运输规定，经过双方充分协商，特订立本合同，以便双方共同遵守。

第一条　货物名称、规格、数量、价款。

| 货物编号 | 品名 | 规格 | 单位 | 单价 | 数量 | 金额/元 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

第二条　包装要求 托运方必须按照国家主管机关规定的标准包装；没有统一规定包装标准的，应根据保证货物运输安全的原则进行包装，否则承运方有权拒绝承运。

第三条　货物起运地点。

货物到达地点

第四条　货物承运日期。

货物运到期限

第五条　运输质量及安全要求。

第六条　货物装卸责任和方法。

第七条　收货人领取货物及验收办法。

第八条　运输费用、结算方式。

第九条　各方的权利义务。

**一、托运方的权利义务**

(1) 托运方的权利：要求承运方按照合同规定的时间、地点，把货物运输到目的地。货物托运后，托运方需要变更到货地点或收货人，或者取消托运时，有权向承运方提出变更合同的内容或解除合同的要求。但必须在货物未运到目的地之前通知承运方，并应按有关规定付给承运方所需费用。



(2) 托运方的义务：按约定向承运方交付运杂费。否则，承运方有权停止运输，并要求对方支付违约金。托运方对托运的货物，应按照规定的标准进行包装，遵守有关危险品运输的规定，按照合同中规定的时间和数量交付托运货物。

**二、承运方的义务**

(1) 承运方的权利：向托运方、收货方收取运杂费用。如果收货方不交或不按时交纳规定的各种运杂费用，承运方对其货物有扣压权。查不到收货人或收货人拒绝提取货物，承运方应及时与托运方联系，在规定期限内负责保管并有权收取保管费用，对于超过规定期限仍无法交付的货物，承运方有权按有关规定予以处理。

(2) 承运方的义务：在合同规定的期限内，将货物运到指定的地点，按时向收货人发出货物到达的通知。对托运的货物要负责安全，保证货物无短缺、无损坏、无人为的变质，如有上述问题，应承担赔偿义务。在货物到达以后，按规定的期限负责保管。

**三、收货人的权利义务**

(1) 收货人的权利：在货物运到指定地点后有以凭证取货物的权利。必要时，收货人有权向到站或中途货物所在站提出变更到站或变更收货人的要求，签订变更协议。

(2) 收货人的义务：在接到提货通知后，按时提取货物，缴清应付费用。超过规定提货时，应向承运人交付保管费。

第十条　违约责任

**一、托运方责任**

(1) 未按合同规定的时间和要求提供托运的货物，托运方应按其价值的 %偿付给承运方违约金。

(2) 由于在普通货物中夹带、匿报危险货物，错报笨重货物重量等而招致吊具断裂、货物摔损、吊机倾翻、爆炸、腐蚀等事故，托运方应承担赔偿责任。

(3) 由于货物包装缺陷产生破损，致使其他货物或运输工具、机械设备被污染腐蚀、损坏，造成人身伤亡的，托运方应承担赔偿责任。

(4) 在托运方专用线或在港、站公用线、专用铁道自装的货物，在到站卸货时，发现货物损坏、缺少，在车辆施封完好或无异状的情况下，托运方应赔偿收货人的损失。

(5) 罐车发运货物，因未随车附带规格质量证明或化验报告，造成收货方无法卸货时，托运方应偿付承运方卸车等费用及违约金。

**二、承运方责任**

(1) 不按合同规定的时间和要求配车(船)发运的，承运方应偿付托运方违约金____元。

(2) 承运方如将货物错运到货地点或接货人，应无偿运至合同规定的到货地点或接货人。如果货物逾期到达，承运方应偿付逾期交货的违约金。

(3) 运输过程中货物灭失、短少、变质、污染、损坏，承运方应按货物的实际损失(包括包装费、运杂费)赔偿托运方。

(4) 联运的货物发生灭失、短少、变质、污染、损坏，应由承运方承担赔偿责任的，由终点阶段的承运方向负有责任的其他承运方追偿。

(5) 在符合法律和合同规定条件下的运输，由于下列原因造成货物灭失、短少、污染、损坏的，承运方不承担违约责任。

① 不可抗力。

② 货物本身的自然属性。

③ 货物的合理损耗。

④ 托运方或收货方本身的过错。

本合同正本一式二份，合同双方各执一份；合同副本一式 份，送 等单位各留一份。

| 托运方： | 承运方： |
|---|---|
| 代表人： | 代表人： |
| 地 址： | 地 址： |
| 电 话： | 电 话： |
| 开户银行： | 开户银行： |
| 账 号： | 账 号： |

年　　月　　日订

2. 例 2：海上运输合同

## 海上运输合同

订立合同双方：

(简称甲方)委托交通厅海运局(简称乙方)计划外托运(货物)，乙方同意承运。根据《经济合同法》和海上运输管理规定的要求，经双方协商，特订立本合同，以便双方共同遵守。

第一条　运输方法

乙方调派吨位船舶一艘(船舶吊货设备)，应甲方要求由港运至港，按现行包船运输规定办理。

第二条　货物集中

甲方应按乙方指定时间，将货物于天内集中于港，货物集齐后，乙方应在 5 天内派船装运。

第三条　装船时间

甲方联系到达港同意安排卸货后，经乙方落实并准备接收集货(开集日期由乙方指定)。装船作业时间，自船舶抵港已靠好码头时起小时内装完货物。

第四条 运到期限

船舶自装货完毕办好手续时起于小时内将货物运到目的港。否则按货规第 3 条规定承担滞延费用。

第五条　启航联系

乙方在船舶装货完毕启航后，即发报通知甲方做好卸货准备，如需领航时亦通知甲方按时派引航员领航，费用由方负担。

第六条　卸船时间

甲方保证乙方船舶抵达港锚地，自下锚时起于 小时内将货卸完。否则甲方按超过时间向乙方交付滞延金每吨时 0.075 元，在装卸货过程中，因天气影响装卸作业的时间，经甲方与乙方船舶签证，可按实际影响时间扣除。

第七条　运输质量

乙方装船时，甲方应派员监装，指导工人按章操作，装完船封好舱，甲方可派押运员(免费一人)随船押运。乙方保证原装原运，除因船舶安全条件所发生的损失外，对于运送货



物的数量和质量均由甲方自行负责。

第八条　运输费用

按水运货物一级运价率以船舶载重吨位计货物运费元，空驶费按运费的 50%计收，全船运费为 元，一次计收。

港口装船费用，按港口收费规则有关费率计收。卸船等费用，由甲方直接与到达港办理。

第九条　费用结算

本合同经双方签章后，甲方应先付给乙方预付运输费用 元。乙方在船舶卸完后，以运输费用凭据与甲方一次结算，多退少补。

第十条

本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份，副本一式份，交等部门各存一份备案。本合同如有未尽事宜，由双方按照交通厅海上运输管理的有关规定充分协商，做出补充规定。补充规定与本合同具有同等效力。本合同提交公证处公证(或工商行政管理机关鉴证)。

甲　方：(盖章)　　　　乙　方：(盖章)

代 表 人：(签章)　　　　代 表 人：(签章)

开户银行：　　　　开户银行：

账　号：　　　　账　号：

年　　月　　日　　订立

### 6.4.2　航空运输合同样本

#### 1．例 1：空运货物运输协议标准文本

第一条　代理事项

1.1 乙方委托甲方，由甲方代理乙方办理________地区的国际航线、地区航线的航空货物国际运输业务。

1.2 1.1 所述的委托与代理是一个广义的范围；不能理解为一旦乙方委托甲方从事个案航空货物国际运输业务，甲方就事实上成为乙方的货运代理人。

1.3 乙方对个案的航空货物国际运输业务的委托，必须依照本协议第二条的规定单独签发委托书。

第二条　职责范围

2.1 对于个案的国际货物出口运输事务，乙方应当正确无误地，真实地制作委托书(该委托书的内容包括出口货物的件数、重量、体积、目的港、出运品名、要求航班、出运价格等要素)，并送交或传真给甲方。如果甲方收到的委托书缺少上述括号内的要求，除非乙方另行书面甲方，否则视为乙方授权甲方补记。对该甲方补记的内容，乙方应予以承认。

2.2 乙方交给甲方货物的运输标志(唛头)必须有以下内容：收货人代号、参考号码(如合同号、发票号等)、目的地名称、件数号码。

2.3 乙方在提供货物的同时，应提供有关出口的报关文件。该文件应根据不同的贸易性质提供以下的相应单证，包括：报关单、报关委托书、发票、装箱单、核销单、配额、许可证、手册、合同、进口报关副本、协议书及国家有关批文等。





2.4 乙方送交或传真的委托书应有乙方的印章或有业务人员的签名。如委托书上没有印章或签名的、甲方有权拒收委托书。

2.5 甲方对乙方送交货物的空运出口业务，应及时承办收货、出口订舱、制单、报关、报验、装板、交接等整套手续。甲方应按乙方提供的委托书以及补记内容或相应的书面补正材料正确的制作运单，根据乙方的一切订妥航班。当乙方有要求时，甲方应及时通知乙方已订妥的航班信息及出运航班信息，以及主、分运单号、板箱号。货物出运后，甲方将有关单证及文件返回乙方，乙方在没有相反证据的前提下，运单视为甲方代乙方或乙方客户填制。甲方如认为乙方可能不依照协议的规定如期支付运杂费，甲方有权利暂扣有关单证及文件。

2.6 甲、乙双方在办理国际货运业务中，必须遵守我国以及过境国或地区、到达国或地区政府的法令等有关规定。

2.7 乙方保证在所出运的货物中不夹带易燃、易爆等物品及国家禁止出口的物品。甲方不受理危险品(包括不明化学物质的化学物品)、贵重物品、尸体、骨灰和活动物。其他有特殊要求的货物，按航空公司有关条例办理。

2.8 乙方在货物出运中要求预付改为到付、到付改为预付的，应在航班到达目的港前10 小时通知甲方。如货物在目的港被提取，甲方对此不负责任。

2.9 乙方在货物出运后因修改运单中有关项目或变更对货物的处置方式，要求甲方代发电报通知有关承运人的，由此产生的费用由乙方承担。

2.10 双方对货物的收运要求：乙方送甲方仓库的货物，如有破损、受潮、严重变形等，甲方有权不予接受。

2.11 乙方发出委托后，甲方已订妥舱位，乙方要求撤销委托的，乙方除承担本协议规定的义务外，应承担由于撤销委托行为而引起的甲方经济损失。



**2．例 2：航空运输合同**

## 航空运输合同

托运人(姓名) 与中国民用航空公司(以下简称承运人)协商空运 (货物名称)到 (到达地名)，特签订本合同，并共同遵守下列条款。

第一条 托运人于 月 日起需用 型飞机架次运送(货物名称)，其航程如下：

月 日自 至 ， 停留 日；

月 日自 至 ， 停留 日；

运输费用总计人民币 元。

第二条 根据飞机航程及经停站，可供托运人使用的载量为千克(内含客座)。如因天气或其他特殊原因需增加空勤人员或燃油时，载量照减。

第三条 飞机吨位如托运人未充分利用，民航可以利用空隙吨位。

第四条 承运人除因气象、政府禁令等原因外，应依期飞行。

第五条 托运人签订本合同后要求取消飞机班次，应交付退机费 元。如托运人退机前



承运人为执行本合同已发生调机费用，应由托运人负责交付此项费用。

第六条 托运方负责所运货物的包装。运输中如因包装不善造成货物损毁，由托运方自行负责。

第七条 运输货物的保险费由承运方负担。货物因承运方问题所造成的损失，由托运方自行负责。

第八条 在招待合同的飞行途中，托运人如要求停留，应按规定收取留机费。

第九条 本合同如有其他未尽事宜，应由双方共同协商解决。凡涉及航空运输规则规定的问题，按运输规则办理。

| | |
|---|---|
| 托 运 人： | 承 运 人： |
| 开户银行： | 开户银行： |
| 银行账号： | 银行账号： |

年　　月　　日　订立



## 本章小结

国际货物运输是实现买卖双方交接货物的手段，不同的运输方式下，货物的交接时间、地点、运输要求都不同。因此，在买卖合同中，应明确货物运输方式以及关于装运时间、装运港、目的港的规定，以及是否需要分批装运或转船和需要提供什么运输单据等装运条款。在国际货物运输中，根据各种不同的运输方式，运输单据包括海运提单、铁路运单(或承运货物收据)、航空运输单据、邮包收据以及多式联运单据等。 本章主要介绍了货物运输方式的种类、特点及运输单据等基本知识。重点讨论了国际货物运输合同中运输条款的基本内容及其拟订方法。掌握这些知识，学会订立相应的运输条款，对于整个交易的实现非常重要。





## 关键名词

| | |
|---|---|
| Line Transport　班轮运输 | Ocean Bill of Loading　海运提单 |
| Shipping by Chartering　租船运输 | Transshipment　转运 |
| Contain Transport　集装箱运输 | Partial Shipment　分批装运 |
| International Multimodal　国际多式联运 | Shipping Advice　装运通知 |

# 习　　题

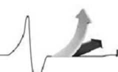
**【思考题】**

(1) 班轮运输和租船运输各有什么特点？

(2) 装运港和目的港如何确定？应注意哪些问题？

(3) 如何理解“分批装运”和“转船”？

(4) 提单的性质和作用是什么？





## 案　　例

有一份信用证规定：数量为6 000公吨，1月~6月分批装运，每月装运1 000公吨。该信用证的受益人(卖方)在1月~3月每月装运1 000公吨，银行已分批凭单付款。第四批货物原定4月25日装运出口，但由于船只紧张，第四批货物延迟至5月2日才装船运出。当受益人凭5月2日的装船提单向银行议付时，遭银行拒付。

**请问：**在上述情况下，银行有无拒付的权利？为什么？






# 进出口商品贸易的货运保险条款及应用



## 教学目标

通过本章的学习，使学生熟悉进出口商品货物货运保险条款及其主要内容与特点，能够在实践中根据具体情况选择适用的货运保险条款。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
| --- | --- | --- |
| 基本知识 | (1) 掌握国际货物运输中所面临的损失和费用<br>(2) 掌握海洋货物运输方式下风险、损失和费用的含义及费用的计算<br>(3) 重点掌握我国海运货物保险条款中的基本险别<br>(4) 重点掌握海洋货物运输方式下货物保险责任起讫条款<br>(5) 掌握保险费的计算及保险单证的填制方法 | (1) 国际货物运输保险的概念、基本术语、基本原则和意义<br>(2) 国际海洋货物运输中共同海损、单独海损的判定<br>(3) 国际海洋货物运输保险条款与险别<br>(4) 货物运输保险的保险责任起讫期限 |
| 业务流程 | (1) 明确按什么保险条款投保<br>(2) 明确投保险别，如需另加某一种或某几种附加险，也应当写明<br>(3) 明确由何方负责投保<br>(4) 明确投保加成率<br>(5) 根据不同商品的性质和特点，选择加保有关附加险<br>(6) 注意合同的贸易术语与船舶的船龄和适航性相适应 | (1) 我国海运货物保险条款中的基本险别<br>(2) 保险单的分类<br>(3) 保险险别的选择 |
| 分类 | 能够比较分析各种保险种类 | 保险及保险单的分类 |
| 风险与防范 | 能够运用所掌握的风险与防范知识分析投保哪种保险 | (1) 货物运输方式下货物保险的基本险别<br>(2) 投保保险下风险的防范 |





## 引　例

"明西奥"轮装载着散装亚麻子，驶向美国的纽约港。不幸，在南美飓风的冷风区内搁浅被迫抛锚。当时，船长发现船板有断裂危险，一旦船体裂缝漏水，亚麻子受膨胀有可能把船板胀裂，所以船长决定迅速脱浅，于是，该船先后 4 次动用主机，超负荷全速开车后退，终于脱浅成功。抵达纽约港后，对船体进行全面检修，发现主机和舵机受损严重，经过理算，要求货方承担 6451 英镑的费用。货主对该项费用发生异议，拒绝付款。试分析本案。

**【案例分析】**

根据共同海损的含义，货主无权拒付。从案例陈述的过程中可得共同海损成立；为了船、货共同安全而采取的合理措施而引起的损失，应由获救的各方和船方共同承担。

国际贸易中的货物往往需要从出口国运至进口国。货物在漫长的运输途中，包括装卸和存储，可能会遇到难以预料的风险，导致货物发生损失。若货物遭遇运输风险而发生的损失问题得不到解决，国际贸易就很难开展。为了消除贸易商对运输风险的后顾之忧，货物运输保险业务就应运而生了。

保险(Insurance)是指投保人(Insured)与保险人(Insurer)订立合同，根据合同约定，投保人向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿保险金责任的契约行为。

1. 国际货物运输保险的概念

国际货物运输保险是指被保险人(买方或卖方)向保险人(保险公司)按一定的金额投保一定的险别，并根据一定的保险费率交纳保险费；保险人承保后，对于被保险货物在运输途中发生的承保范围内的损失按约定数额给予经济赔偿的一种经济行为。

2. 国际货物运输保险的基本术语

(1) 保险关系中的当事人一般主要有保险人、被保险人、投保人。保险人也称承保人，是指收取保险费并在保险事故发生后向他方支付约定赔偿(保险金额)的人。一般为保险公司。

被保险人是指保险事故发生时遭受损害并有权接受赔偿的人。在国际货物运输中，通常是进出口商。

投保人或称要保人，是指向保险人申请保险，同保险人订立保险合同并按照保险合同负有交付保险费义务的人。投保人可以是被保险人，也可以不是被保险人。例如，在 FOB、CFR 贸易合同条件下，卖方可代买方办理投保手续。则卖方是投保人，买方是被保险人。

(2) 保险对象、保险利益、保险风险、保险事故。保险对象，即保险标的，在国际货物运输保险中是指国际货物运输中的货物。

保险利益，即保险利益是指投保人或被保险人对于保险对象所享有的经济利益。

保险风险是指尚未发生的、能使保险对象遭受损害的危险和事故保险人责任范围的界限，保险合同中应确定保险风险的类别。

保险事故。保险事故是指已经发生的保险风险。它是保险人支付赔偿的依据。

(3) 保险金额、保险费、保险期限。保险金额。保险金额是指保险人在保险事故发生时应向被保险人支付赔偿的最高金额，其大小与货物实际价值有直接联系。



保险费。保险费是被保险人或投保人向保险人缴纳的费用，是对保险人将来可能支付赔偿的预付报酬，保险费=保险金额×保险费率。保险费率依据不同运输方式、不同商品、不同险别而有所不同。

保险期限。保险期限即保险合同的有效期限。只有在保险期限内发生的保险事故保险人才承担赔偿损失的责任。

3. 国际货物运输保险的意义

国际货物运输保险是转嫁货物运输风险损失的一种经济措施。货物在国际运输过程中，可能因遇到自然灾害和意外事故而遭受损失，为了转嫁货物在运输过程中的风险损失，就需要办理货物运输保险。这是同自然灾害和意外事故作斗争的一种经济措施。

在货物遭受损失时，将不定的损失变为固定的费用。投保货物运输险，在货物遭到承保范围内的损失时，可以从保险公司及时得到经济上的补偿，将不定的损失变为固定的费用。

4. 国际货物运输保险的种类

国际贸易中货物的运输有海运、陆运、空运以及通过邮政递送等多种途径。

国际货物运输保险的种类以其保险标的的运输工具种类相应分为四类：海洋运输货物保险、陆上运输货物保险、航空运输货物保险、邮包运输国际贸易货物运输保险以及其他种类。

有时一批货物的运输全过程使用两种或两种以上的运输工具，这时往往以货运全过程中主要的运输工具来确定投保的保险种类。

国际货物保险适用于各种运输方式，但由于海洋运输历史悠久，并在国际货物运输所占比重较大，而且由于商船在海洋航行中的风险大，海运事故频繁，因此海运保险在各类保险中发展最早，最为成熟且应用最为广泛。

5. 国际货物运输保险的基本原则

在国际货物运输中，投保人和保险人均须订立保险合同，并共同遵守保险的基本原则。保险的基本内容如下。

(1) 保险利益原则。保险利益(Insurable Interest)又称可保权益，是指投保人对保险标的的具有法律上承认的利益。保险利益原则是指：投保人对保险标的应当具有保险利益，如果投保人对保险标的不具有保险利益，则保险合同无效。在国际货物运输保险中，保险利益主要表现为货物本身的价值，也包括与货物本身价值相关联的运费、保险货、关税和预期利润等。

(2) 近因原则。近因原则(Principle of Proximate cause)是指保险人只对承保风险与保险标的损失之间有直接因果关系的损失负赔偿责任，而对保险责任范围外的风险造成的风险标的的损失，不承担赔偿责任。

(3) 最大诚信原则。最大诚信原则(Utmost Good Faith)是指投保人和保险人在签订保险合同时，以及在合同有效期内，必须保持最大限度的诚意。买卖双方互不欺骗隐瞒，保险人应当向投保人说明保险合同的条款内容，投保人在投保时则应将自己知道的或通常业务中应当知道的有关保险标的的重要事实如实告知保险人，以便保险人判断是否同意承保，或决定承保的条件，被保险人还必须在保险合同中保证要做或不做某种事情，保证某种情





况的存在或不存在，或保证履行某一条件。例如，被保险人保证不用 15 年以上船龄的旧船装运货物等。我国《海商法》有下列规定：如果被保险人故意未将重要情况如实告知保险人，保险人有权解除合同，并且不退还保险费。

**【运作实例 7.1】**

“拉博利亚”号沉船案

1908 年玻利维亚政府镇压暴乱，为供应其部队给养，用“拉博利亚”号轮运输一批物资。玻利维亚政府委托其代理商 A 公司为这批给养物资投保，A 公司的一名成员与支持暴乱的卡凡而霍有联系，得知卡凡而霍将派部队截击这艘船。但 A 公司投保时未将此事告知保险公司——英国赔偿互助海上保险公司，保险人同意承包。后该船在海上被卡凡而霍的部队击沉。保险公司查明真相后，未给与赔偿。

**【分析提示】**：该案的关键是投保人违背了最大诚信原则，在投保时未将重要情况告知保险公司。

选自郑光贵主编：《国际贸易理论与实务》，东北大学出版社，2004. 第 122 页.

(4) 补偿原则。补偿原则(The Principle of Indemnity)又称损失赔偿原则，是指当保险标的遭受保险责任范围内的损失时，保险人应当按照保险合同的约定履行赔偿义务。但保险人的赔偿金额不得超过保险单上的保险金额或被保险人遭受的实际损失。

(5) 代位追偿原则。代位追偿原则(The Principle of Subrogation)是指当保险标的物发生了保险责任范围内的、由第三者责任造成的损失，保险人向被保险人履行了损失赔偿责任后，有权在其已赔付的金额限度内取得被保险人在该项损失中向第三者责任方要求索赔的权利。

## 7.1　国际海洋货物运输承保的风险与损失

海洋运输货物保险的承保范围包括海上风险和海上风险以外的其他风险造成的损失及费用。正确理解海洋运输保险的承保范围，对于了解保险条款、选择保险险别，以及如何进行保险索赔，是有重要意义的。

### 7.1.1　风险

风险是造成货物损失或发生费用的原因。海洋运输货物保险承保的风险分为海上风险和外来风险两类。

1. 海上风险

海上风险(Perils of Sea)又称海难，在保险业务中有其特定的内容。它一般是指货物在海洋运输中发生的风险，包括自然灾害和意外事故两类。

自然灾害(Natural Calamity)是指某些自然现象所引起的灾害，如恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水、火山爆发、浪击落海等。这些自然灾害在保险业务中都有其特定的含义。

意外事故(Fortuitous Accidents)是指由于偶然的、非预料的原因造成的事故，如船舶搁浅、触礁、沉没、焚毁、互撞、遇流冰或其他固体物，或者与码头碰撞以及失火、爆炸等原因造成的事故。



2. 外来风险

外来风险(Extraneous Risks)是指由于海上风险以外的其他外来原因引起的风险。外来风险又可分为一般外来风险和特殊外来风险两种。一船外来风险有雨淋、短量、偷窃、沾污、渗漏、破碎、受潮、受热、串味、锈损和钩损等。特殊外来风险有战争、罢工和交货不到、拒收等。

### 7.1.2　损失和费用

1. 海上损失

海上损失是指被保险人因被保险货物在运输途中遭遇海上风险而造成的损失。按各国保险业习惯，海上损失也包括与海运相连接的陆上或内河运输中所发生的损失。运输途中被保险货物遭到的损失，按其损失程度可分为全部损失和部分损失。

(1) 全部损失。全部损失(Total Loss )简称全损，是指整批或不可分割的一批被保险货物在运输途中全部遭受损失。全部损失又分为实际全损和推定全损。

实际全损(Actual Total Loss)是指被保险货物在运输途中完全灭失，或者受到严重损坏，完全失去原有的使用价值。例如，载货船舶失踪，经过一定时间(例如两个月)后仍没有获知其消息的，视为实际全损。被保险货物在遭到实际全损时，被保险人可按其投保金额获得保险公司全部损失的赔偿。

推定全损(Constructive Total Loss)是指被保险货物在运输途中受损后，实际全损已经不可避免；或者为了避免发生实际全损所需支付的费用与继续将货物运抵目的地的费用之和超过保险价值，也就是恢复、修复受损货物并将其运送到原目的地的费用将超过该目的地货物价值的全部损失。被保险货物发生推定全损时，被保险人可以要求保险人按实际全损赔偿。在要求按全部损失赔偿时，被保险人必须向保险人发出委付通知(Notice of Abandonment)。所谓“委付”，就是被保险人表示愿意将保险标的的一切权利和义务转移给保险人，并要求保险人按全部损失赔偿的一种行为。委付必须经保险人同意后方能生效，但是，保险人应当在合理的时间内将接受委付或不接受委付的决定通知被保险人。委付一经保险人接受，不得撤回。

(2) 部分损失。部分损失(Partial Loss)是指没有达到全部损失程度的损失。在保险业务中，按照造成损失原因的不同，部分损失又分为共同海权与单独海损两种。

表 7-1 可以清楚地显示上述内容。

表 7-1　海损的分类

| | |
|---|---|
| 全部损失(Total Loss) | 实际全损(Actual Total Loss) |
| | 推定全损(Constructive Total Loss) |
| 部分损失(Partial Loss) | 共同海损(General Average) |
| | 单独海损(Particular Average) |

表 7-2 比较了单独海损和共同海损的异同。

表 7-2　共同海损与单独海损的区别

| 比较项目 | 单独海损 | 共同海损 |
|---|---|---|
| 致损的原因 | 由所承保的风险直接导致船货受损 | 为解除或减轻风险，人为、有意地造成 |
| 损失的承担者 | 受损者自己承担 | 收益各方根据获救利益的大小按比例分摊 |
| 损失的内容 | 保险标的物 | 除保险标的外，还包括支出的特殊费用 |

**【运作实例 7.2】**

海损案

有一载货海伦，在舱面上载有 1000 台拖拉机，在航行中遇到恶劣气候，海浪已将 450 台拖拉机卷入海中，从而使海轮在巨浪中出现严重倾斜，如不立即采取措施，海轮随时有翻船的危险。船长在危急关头，下令将其余的 550 台拖拉机全部抛入海中，从而避免了翻船。请问在上述情况下，前 450 台拖拉机和后 550 台拖拉机的损失，在海损中是否都属于共同海损？(资料来源：韩玉珍，《现代国际贸易实务》218 页，北京：首都经济贸易大学出版社，2000。)

**【分析提示】**：前 450 台拖拉机的损失属单独海损，后 550 台拖拉机的损失属共同海损。

选自郑光贵.《国际贸易理论与实务》，辽宁：东北大学出版社，2004. 第 122 页。

共同海损是指在海洋运输中，船舶、货物和其他财产遭遇风险，为了共同安全，有意地、合理地采取措施所直接造成的特殊牺牲，支付的特殊费用。构成共同海损，必须具备 4 个条件：第一，危及船、货共同安全的危险是实际存在的；第二，所采取的措施是有意的，而且是合理的；第三，所有的牺牲具有特殊性，支出的费用是额外的，是为了解除危险，而不是由危险直接造成的；第四，牺牲和费用的支出最终必须是有效的，也就是说，经过采取某种措施后，船舶和货物的全部或一部分最后安全抵达航程的终点港或目的港，从而避免了船、货同归于尽的局面。根据惯例，共同海损的牺牲和费用，应由船舶、货物和运费三方按最后获救的价值多寡，按比例进行分摊。这种分摊称为共同海损分摊(General Average Contribution)。

单独海损是指除共同海损以外的部分损失，即被保险货物遭遇海上风险受损后，其损失未达到全损程度，而且该损失应当由受损方单独承担的部分损失。

共同海损和单独海损的不同在于：第一，造成海损的原因不同。单独海损是承保风险所直接导致的船舶和货物的损失，共同海损则不是承保风险所直接导致的损失，而是为了解除船舶和货物面临的共同危险有意采取合理措施而造成的损失。第二，损失的承担责任不同。单独海损由受损方自行承担，共同海损则由各受益方按照受益大小的比例共同分摊。

2. 海上费用

海上费用是指海上运输货物遇险后，为营救被保险货物所支出的施救费用。

(1) 施救费用。施救费用(Sue and Labor Expense)是指保险标的在遭遇风险时，被保险人或其代理人、被雇用人员和保险单受让人对保险标的所采取的各种抢救、防止或减少货损的措施而支出的合理费用。保险人对这种施救费用负责赔偿。

(2) 救助费用。救助费用(Salvage Charges)是指保险标的遭遇风险时，由保险人和被保



险人以外的第三者采取了救助措施并获得成功而向其支付的报酬。保险人对这种费用也负责赔偿。

3. 外来风险的损失

外来风险的损失是指海上风险以外的其他外来风险所造成的损失。按照不同的原因，外来风险的损失又可分为一般外来风险的损失和特殊外来风险的损失。前者是指在运输途中由于偷窃、短量、钩损、碰损、雨淋、沾污等一般外来风险所导致的损失；后者是指由于军事、政治、国家政策法令以及行政措施，如由于战争、罢工、交货不到、拒收等特殊外来风险所造成的损失。

### 7.1.3　其他运输方式下货运保险的承保范围

货物运输除了海洋运输外，还有陆路运输、航空运输、邮政运输等。在这些运输方式下，也存在着运输风险，同样也可进行投保。陆运保险一般限于火车和汽车，空运保险限于飞机，邮运保险限于邮包。

陆路、航空、邮政的运输保险的承保范围包括自然灾害、意外事故和外来原因造成的全部损失、部分损失和费用。

## 7.2　国际海洋货物运输保险条款与险别



在货物运输中，可能会遇到不同的风险，造成不同的损失。保险人为了方便被保险人依据其货物及运输的特点进行投保，在保险人对货物运输的风险和损失的可承保范围内，划分了各种承保责任大小不同的保险险别。因此，保险险别是保险人对风险和损失的承保责任范围。被保险人要求保险人承保的责任范围越大，向保险人缴纳的保险费也就越多；反之，所要缴纳的保险费就越低。

### 7.2.1　我国海洋货物运输保险

中国人民保险公司制定的保险条款规定，海洋货物运输保险险别分为基本险和附加险两类。另外，针对某些特殊货物或具有特殊要求的货物，分别制定了专门的保险险别。

1. 基本险

基本险也称为主险。海洋运输货物保险的基本险分为平安险、水渍险和一切险 3 种。

1) 平安险

平安险(Free From Particular Average，FPA)的承担责任范围如下。

(1) 货物在运输途中由于自然灾害造成整批货物的实际全损或推定全损。被保险货物用驳船运往或运离海轮的，每一驳船所装的货物可视为一个整批。

(2) 由于运输工具发生意外事故而造成的货物全部损失或部分损失。

(3) 在运输工具发生搁浅、触礁、沉没、焚毁等意外事故之前或之后，又在海上遭受恶劣气候、雷电、海啸等自然灾害而使货物造成的部分损失。

(4) 在装卸或转运过程中，一件或数件货物落海所造成的全损或部分损失。

(5) 由于共同海损所造成的牺牲、分摊和救助费用。

(6) 发生承保责任范围内的危险，被保险人对货物采取抢救、防止或减少货损的措施

而支付的合理费用，但以不超过该批货物的保险金额为限。

(7) 运输工具遭受海难后，在避难港由于卸货所引起的损失以及在中途港、避难港由于卸货、存仓以及运送货物而产生的特别费用。

(8) 运输契约中订有船舶互撞责任条款，根据该条款的规定应由货方偿还的船方损失。

2) 水渍险

水渍险(With Particular Average，WPA/WA)的承保责任范围除包括平安险的各项责任外，还负责被保险货物由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害所造成的部分损失。

平安险对由于自然灾害造成的全部损失负责赔偿，而水渍险不仅对自然灾害所造成的全部损失负责赔偿，而且对其所造成的部分损失也负责赔偿。

3) 一切险

一切险(All Risks，AR)的承保责任范围除包括平安险和水渍险的各项责任外，还对被保险货物在海运途中由于外来原因造成的全部损失或部分损失负赔偿责任。这里所说的“外来原因”，是指一般附加险的内容。也就是说，一切险包括一般附加险，不包括特别附加险。

2. 附加险

附加险是基本险的补充和扩大，因此，附加险是只能在投保某一种基本险的基础上才可投保的险别。附加险分为一般附加险和特别附加险两类。

1) 一般附加险

一般附加险(General Additional Risk)共有 11 种，既可对其全部投保，也可选择其中某几个一般附加险投保。一般附加险的承保责任范围包括一般外来原因造成的全部损失和部分损失。这 11 种一般附加险如下。

(1) 偷窃、提货不着险(Theft, Pilferage and non-Delivery)。保险公司对偷窃行为所致的损失和整件提货不着等损失，负责按保险价值赔偿。

(2) 淡水雨淋险(Fresh Water &/or Rain Damage，FWRD)。对直接遭受雨淋或其他原因的淡水所致的损失及责任赔偿。淡水包括船上水管漏水、冰雹融化和舱汗等。

(3) 短量险(Risk of Shortage)。负责保险货物数量和重量的短少损失。通常指袋装或散装货的数量和重量的短少，但不包括正常的途耗。保险公司必须查清外包装是否发生异常现象，如破口、破袋、扯缝等。如属散装货物，往往以装船重量和卸船重量之间的差额作为计算短量的依据。

(4) 混杂、沾污险(Risk of Intermixture and Contamination)。承保货物在运输过程中，因混进杂质和被沾污所造成的损失。

(5) 渗漏险(Risk of Leakage)。流质、半流质的液体物质和油类物质，在运输过程中因为容器损坏而引起的渗漏损失。

(6) 碰损、破碎险(Risk of Clash and Breakage)。承保被保险货物在运输过程中因震动、碰撞、受压所造成的破碎和碰撞损失。

(7) 串味险(Taint of Odor)。同舱装载的货物，例如，茶叶、香料、药材等，在运输过程中受到一起堆放的毛皮、樟脑等异味的影响使品质变化而受到损失。



(8) 受热、受潮险(Damage Caused by Heading and Sweating)。船舶在航行途中由于气温骤变，或者由于船上通风设备失灵等，使船内水汽凝结，导致发潮、发热引起的货物损失。

(9) 钩损险(Hook Damage)。保险标的在装卸过程中因为使用吊钩等工具所造成的损失，以及对包装进行修补或掉换所支付的费用。

(10) 包装破裂险(Loss or Damage Caused by Breakage of Packing )。承保因为包装破裂造成物资的短少、沾污等损失。

(11) 锈损险(Risk of Rust)。保险公司负责保险货物在运输过程中因为生锈造成的损失。

2) 特别附加险

特别附加险(Special Additional Risk )承保由于特殊外来风险所造成的全部或部分损失。中国人民保险公司承保的特别附加险如下。

(1) 战争险(War Risk)。战争险负责赔偿由于战争、类似战争行为和敌对行为、武装冲突或海盗行为所引致的损失，以及由此而引起的捕获、拘留、扣留、扣押所造成的损失，还负责各种常规武器(包括水雷、鱼雷、炸弹)所导致的损失以及由于上述责任范围而引起的共同海损的牺牲、分摊和救助费；但是，对使用原子或热核武器所造成的损失和费用不负赔偿责任。

(2) 罢工险(Strike Risk)。罢工险对被保险货物由于罢工者、被迫停工工人，或参加工潮、暴动和民众斗争的人员的行动或任何人的恶意行为所造成的直接损失，以及上述行动或行为所引起的共同海损的牺牲、分摊和救助费用负责赔偿。但是，对在罢工期间由于劳动力短缺或不能使用劳动力所造成的被保险货物的损失，包括因罢工而引起的动力或燃料缺乏使冷藏机停止工作所导致的冷藏货物的损失，以及无劳动力搬运货物，使货物堆积在码头淋湿受损，不负赔偿责任。

(3) 黄曲霉素险(Aflatoxin)。对被保险货物因所含黄曲霉素超过进口国的限制标准，被拒绝进口、没收或强制改变用途而遭受的损失负责赔偿。

(4) 交货不到险(Failure to Deliver)。对任何原因造成的，从被保险货物装上船舶时开始，不能在预定抵达目的地的日期起 6 个月内交货的，负责按全损赔偿。

(5) 舱面险(On Deck)。被保险货物存放舱面时，除按保险单所载条款负责赔偿外，还包括被抛弃和被风浪冲击落水在内的损失。

(6) 进口关税险(Import Duty)。当被保险货物遭受保险责任范围以内的损失，而被保险人仍须按完好货物价值完税时，保险公司对损失部分货物的进口关税负责赔偿。

(7) 拒收险(Rejection)。对被保险货物在进口港被进口国的政府或有关当局拒绝进口或没收，按货物的保险价值负责赔偿。

(8) 货物出口到中国香港(包括九龙)或中国澳门存仓火险责任扩展条款(Fire Risk Extension Clause (FREC),For Storage of Cargo at Destination HongKong, including Kowloon,or Marico)。

被保险货物运抵目的地中国香港(包括九龙在内)或中国澳门，卸离运输工具后，如直接存放于保单载明的过户银行所指定的仓库，承保对存仓火灾的责任至银行收回押款、解除货物的权益为止，或自运输险责任中止时起满 30 日为止。这一保险是为了保障过户银行的利益。货物通过银行办理押汇业务，在货主未向银行归还贷款前，货物的权益属于银行。因此，保险单上必须注明过户给放款银行。在此阶段，货物即使到达目的港，收货人也无





权提货，货物一般存放在过户银行指定的仓库中。如在存仓期间发生了火灾，保险人负责赔偿。

表 7-3 显示了我国海运货物保险险别。

表 7-3　我国海运货物保险险别

| 类别 | 险别 |
|---|---|
| 基本险别 | 平安险(FPA) |
| | 水渍险(WPA/WA) |
| | 一切险(AR) |
| 附加险别 | 一般附加险 |
| | 特殊附加险 |

表 7-4 显示了风险、损失和险别的关系。

表 7-4　风险、损失和险别的关系

| 风险和险别 \ 损失 | | | 全部损失 | | 部分损失 | | 其他损失 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 实际全损 | 推定全损 | 共同海损 | 单独海损 | 一般其他损失 | 特别特殊损失 |
| 风险 | 海上风险 | 自然灾害 | √ | √ | √ | √ | | |
| | | 意外事故 | √ | √ | √ | √ | | |
| | 外来风险 | 一般特殊外来风险 | | | | | √ | |
| | | 特别特殊外来风险 | | | | | | √ |
| 险别 | 基本险 | 平安险 | √ | √ | √ | | | |
| | | 水渍险 | √ | √ | √ | √ | | |
| | | 一切险 | √ | √ | √ | √ | √ | |
| | 附加险 | 一般附加险 | | | | | √ | |
| | | 特别特殊附加险 | | | | | | √ |

3. 海洋运输货物专门保险险别

在我国海洋运输货物保险中，还有两种专门保险险别：海洋运输冷藏货物保险和海洋运输散装桐油保险。这两种险别均属于基本险的性质。

(1) 海洋运输冷藏货物保险。根据中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日修订的《海洋运输冷藏货物保险条款》的规定，海洋运输冷藏货物保险(Ocean Marine Insurance Frozen Products)的险别分为冷藏险(Risks for Frozen Products)和冷藏一切险(All Risks for Frozen Products)两种。

冷藏险的责任范围除负责水渍险承保的责任外，还负责赔偿由于冷藏机器停止工作连续达 24 小时以上造成的被保险货物的腐败或损失。

冷藏一切险的责任范围除包括冷藏险的各项责任外，还负责赔偿被保险货物在运输途中由于一般外来原因所造成的腐败或损失。



(2) 海洋运输散装桐油保险。根据中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日修订的《海洋运输散装桐油保险条款》的规定，海洋运输散装桐油保险(Ocean Marine Insurance Wood Oil Bulk)是保险公司承保不论任何原因造成的被保险散装桐油的短少、渗漏、沾污或变质的损失。

4. 海洋运输货物保险的除外责任

(1) 我国海洋运输货物保险条款中对基本险规定了下列除外责任。被保险人的故意行为或过失所造成的损失；属于发货人责任所引起的损失；在保险责任开始前，由于被保险货物已存在的品质不良或数量短差所造成的损失；被保险货物的自然损耗、本质缺陷、特性以及市价跌落、运输延迟所引起的损失或费用；属于海洋运输货物战争险条款和货物运输罢工险条款规定的责任范围和除外责任。

(2) 我国海洋运输货物战争险条款中规定的除外责任有：由于敌对行为使用原子或热核制造的武器所导致的损失和费用；根据执政者、当权者或其他武装集团的扣押、拘留引起的承保航程的丧失和挫折而提出的任何索赔。

海洋运输冷藏货物保险的除外责任，除包括上述海洋运输货物保险的除外责任外，对被保险货物在运输过程中的任何阶段因未存放在有冷藏设备的仓库或运输工具中，或辅助运输工具没有隔湿设备所造成腐烂的损失，以及在保险责任开始时被保险货物因未保持良好状态，包括整理加工和包装不妥、冷冻上的不合规定及食品变质引起的腐败和损失，均不负责任。

5. 海洋运输货物保险的责任期限

我国海洋运输货物保险条款规定的保险责任期限，采用“仓至仓”条款(Warehouse To Warehouse Clause，W/W Clause)，即保险公司的保险责任自被保险货物运离保险单所载明的起运地仓库或储存处所开始运输时生效，包括正常运输过程中的海上、陆上、内河和驳船运输在内，直至该项货物到达保险单所载明目的地收货人的最后仓库或储存处所或被保险人用作分配、分派或非正常运输的其他储存处所为止。如果未抵达上述仓库或储存处所，则以被保险货物在最后卸载港全部卸离海轮后满 60 日为止。如在上述 60 日内被保险货物需转运至非保险单所载明的目的地，则以该项货物开始转运时终止。

海运战争险的责任期限以水面为限，即自保险单所载明的启运港装上海轮或驳船时生效，直至到达保险单所载明的目的港卸离海轮或驳船时为止。如果货物不卸离海轮或驳船，则保险责任最长延至货物到达目的港当日起 15 日为止；如果在中途转船，则不论货物在当地卸载与否，保险责任以到达该港或卸货地点的当日起算满 15 日为止；再装上续运海轮时，保险责任恢复有效。

海洋运输冷藏货物保险的责任起讫与海洋运输货物 3 种基本险的责任期限基本相同。但是，以货物到达保险单所载明的最后目的港，卸离海轮并存入冷藏仓库后 10 日为限。

海洋运输散装桐油保险的责任起讫也按“仓至仓”条款负责；但是，如果被保险散装桐油运抵目的港不及时卸载，则自海轮抵达目的港起满 15 日，保险责任即行终止。





### 7.2.2 英国海运货物保险的险别和条款

英国伦敦保险协会的《协会货物条款》最早制定于 1912 年。为了适应不同时期国际贸易、航运、法律等方面的变化和发展，该条款已先后多次补充和修改。最近一次修订于 1982 年 1 月 1 日完成，并于 1983 年 4 月 1 日起正式实行。同时，新的保险单格式也代替了原来的 SG 保险单格式的使用。现行的伦敦保险协会的海运货物保险条款共有 6 种险别。

(1) 协会货物(A)险条款(Institute Cargo Clause A，ICC(A))。

(2) 协会货物(B)险条款(Institute Cargo Clause B，ICC(B)。

(3) 协会货物(C)险条款(Institute Cargo Clause C，IC(C))。

(4) 协会战争险条款(货物)(Institute War Clause-Cargo)。

(5) 协会罢工险条款(货物)(Institute Strike Clause-Cargo)。

(6) 恶意损害险条款(Malicious Damage Clauses)。

在上述 6 种险别的条款中，除恶意损害险外，其余 5 种险别均按条文的性质统一划分为 8 个部分：承保范围(Risks Covered)、除外责任(Exclusions)、保险期限(Duration)、索赔(Claims)、保险利益(Benefits of Insurance)、减少损失(Minimizing Losses)、防止延迟(Avoidance of Delay)和法律惯例(Law and Practice)。各个险别条款的结构统一，体系完整。因此，除协会货物(A)、(B)、(C)这 3 种险别可以单独投保外，战争险和罢工险在需要时也可作为独立的险别进行投保。这里主要介绍协会货物(A)、(B)、(C)共 3 种险别。

1. 协会货物(A)险条款

协会货物(A)险的承保责任范围较广，不便把全部承保的风险一一列出，因此，对承保风险的规定采用“一切风险减除外责任”的方式，即除了在除外责任项下所列风险所导致的损失不予负责外，其他风险所导致的损失均予负责。协会货物(A)险条款的除外责任有下列四类。

(1) 一般除外责任。一般除外责任是指被保险人故意的不法行为所造成的损失或费用，保险标的自然渗漏、重量或容量的自然损耗或自然磨损，由于包装或准备的不足或不当所造成的损失或费用，因保险标的内在缺陷或特征所造成的损失或费用，直接由于延迟所引起的损失或费用，因船舶所有人、经理人、租船人经营破产或不履行债务所造成的损失或费用，因使用任何原子或热核武器所造成的损失或费用。

(2) 不适航、不适货除外责任。不适航、不适货除外责任主要是指被保险人在保险标的装船时已知船舶不适航，以及船舶、运输工具、集装箱等不适货。

(3) 战争除外责任。战争除外责任是指由于战争、内战、敌对行为等所造成的损失和费用，由于捕获、拘留、扣留等(海盗除外)所造成的损失，由于漂流水雷、鱼雷等所造成的损失或费用。

(4) 罢工除外责任。罢工除外责任是指由于罢工、被迫停工所造成的损失或费用，由于罢工者、被迫停工工人等所造成的损失或费用，以及任何恐怖主义者或出于政治动机而行动的人所导致的损失或费用。

2. 协会货物(B)险条款

协会货物(B)险对承保风险的规定是采用“列明风险”的方式，即把所承保的风险一一列举。凡属承保责任范围内的损失，无论是全部损失还是部分损失，保险人按照损失程度，



均负责赔偿险条款承保的风险如下。

(1) 火灾、爆炸。

(2) 船舶或驳船触礁、搁浅、沉没或者倾覆。

(3) 陆上运输工具倾覆或出轨。

(4) 船舶、驳船或运输工具同除水以外的任何外界物体碰撞。

(5) 在避难港卸货。

(6) 地震、火山爆发。

(7) 共同海损牺牲。

(8) 抛货。

(9) 浪击落海。

(10) 海水、湖水或河水进入船舶、驳船、运输工具、集装箱、大型海运箱或储存处所。

(11) 货物在装卸时落海或跌落，造成整件的全损。

协会货物(B)险条款的除外责任方面，除对海盗行为和恶意损害险的责任不负责外，其余均与协会货物(A)险条款的除外责任相同。

3. 协会货物(C)险条款

协会货物(C)险的风险责任规定和协会货物(B)险条款一样，采用“列明风险”的方式，可是，仅对“重大意外事故”(Major Casualties)所导致的损失负责，对非重大意外事故和自然灾害所导致的损失均不负责。协会货物(C)险条款的承保风险如下。

(1) 火灾、爆炸。

(2) 船舶或驳船触礁、搁浅、沉没或倾覆。

(3) 陆上运输工具倾覆或出轨。

(4) 船舶、驳船或运输工具同除水以外的任何外界物体碰撞。

(5) 在避难港卸货。

(6) 共同海损牺牲。

(7) 抛货。

协会货物(C)险条款的除外责任与协会货物(B)险条款完全相同。

恶意损害险是新增加的附加险别，承保被保险人以外的其他人(如船长、船员等)的故意破坏行动所导致的被保险货物灭失或损害。但是，如果恶意损害出于具有政治动机的人的行动，则不屈于恶意损害险的承保范围，而应属于罢工险的承保范围。

协会货物(A)、(B)、(C)这 3 种险别的承保风险，主要规定在各险第一部分承保范围中所列的风险条款(Risks Clause)、共同海损条款(General Average Clause)和船舶互有过失碰撞责任条款(Both to Blame Collision Clause)之中。3 种险别的区别主要反映在风险条款中。

## 7.3　货物运输保险实务

### 7.3.1　货物运输保险的投保

由谁向保险公司办理保险和缴付保险费，是在买卖双方之间经过磋商而定的，一般用贸易术语来表示。贸易术语规定了由哪一方承担投保责任。例如，FOB 规定由买方承担保





险责任，CIF 规定由卖方承担保险责任等。负责投保的一方必须按照合同的规定，如果合同中没有做出具体规定，则按有关惯例办理保险；否则，货物运输中遭遇风险而带来的货损就要由负责投保的一方来承担。

1. 保险险别的选择

一般保险公司都制定了多种保险险别供投保人选择投保。不同的险别意味着货物运输中受损后得到保险公司赔偿的结果是不同的。也就是说，保险公司承保的风险范围是不同的。如果选择保险公司承保风险范围大的险别，投保人所要缴纳的保险费就多；反之，所缴纳的保险费就少。因此，卖方投保或买方投保，各自对保险险别的选择或要求是不一样的。所以，保险险别的选择最好是在合同中加以明确规定，以免日后产生争议。

选择保险险别的原则是：既要使货物的运输风险有保障，又要使保险费用的支出减少。因此，要根据货物及其包装的特点、运输工具及方式、运输地区及港口等不同情况来选择保险险别。例如，粮食谷类商品易受水分的影响。经过长途运输，水分可能会蒸发，容易导致此类商品短量；此类产品也会吸收空气中的水分，吸收过度或被海水浸入、淡水渗入，容易引起霉烂。这类商品在选择险别时，一般在水渍险的基础上，加保短量险和受潮受热险。再如，液体化工商品，如果用散舱运输，容易发生短量和沾污，应投保短量险和沾污险；如果用铁桶、铁听、塑料桶等做包装，容易发生渗漏，可在平安险的基础上加保渗漏险。

2. 投保金额和保险费的计算

投保金额(Insured Amount)是投保人对保险标的的实际投保金额，也是保险人承担的最高赔偿金额及计算投保人所要缴纳保险费的基础。投保金额不等于货物价值，而且可以超出货物价值。根据国际保险市场的习惯，投保金额的计算公式为：

投保金额=CIF×(1+投保加成率)

从上述计算方法中可以看出，参加投保的不仅仅是货物本身的价值，运费和保险费也参加了投保。另外，还有一个投保加成。投保加成是买方为此笔交易支付的交易费及预期利润，业务中一般确定为10%的加成率。保险公司一般都接受这种超值投保。

在实务中，如果贸易双方以 CIF (或 CIP)成交，在办理投保时，确定投保金额就用上述公式；如果以 FOB 或 CFR(或 FCA、CPT)成交，在办理投保时，可把 FOB 或 CFR(或 FCA、CPT)换算成 CIF(或 CIP)，然后加上投保加成即可。

保险费(Insurance Premiums)是投保人向保险人缴纳并由此获得保险人承保货物运输风险的费用，是投保人取得损失赔偿权的对价。

保险费的计算公式为：

保险费=投保金额×保险费率

保险费率是建立在货物损失率和赔偿率的基础上，由保险人按照不同的商品、不同的运输路程、不同的运输工具和不同的保险险别分别制定的。中国人民保险公司的出口货物保险费率分为一般货物费率和指明货物费率两大类。一般货物费率按不同运输方式、不同险别和不同地区制定，但不分商品。指明货物费率则是对一些指定的商品投保时采用的。凡是未列入指明货物费率中的货物，均属一般货物费率的范围。此外，还有战争险费率和其他规定。其他规定用来解决上述三项费率中不能解决的问题。



进口货物保险费率有特约费率和进口货物保险费率。特约费率是针对与保险公司订有预约保险合同的外贸企业给予的优惠费率。

**【运作实例 7.3】**

我国某外贸公司进口成交一批价值为 CFR12 000 美元的货物。现按 CIF 价格加成 10%投保一切险和战争险，则计算如下。

(1) 查保费率表得出一切险和战争险费率分别为 0.5%和 0.04%，则总费率为：0.5%+0.04%=0.54%。

(2) 将 CFR 价值转化为 CIF 价值，即：

CIF=12 000/(1−0.54%×1.1)=12 072(美元)

(3) 得出保险费为：12 072×0.54%=65.2(美元)。

**【运作实例 7.4】**

某出口商品 CFR 天津新港价为 1 200 美元，投保一切险，保险费率为 0.63%，客户要求加一成投保，求保险金额和保险费。

解：CIF=1 200/(1−0.63%×110%)=1 208.37(美元)

保险金额=1 208.37×110%=1 329.21(美元)

保险费=1 329.21×0.63%=8.37(美元)

保险费：CIF−CFR=1 208.37−1 200=8.37(美元)

答：该笔保险业务的保险金额为 1 329.21 美元，保险费为 8.37 美元。

3. 保险单据的领取

交付保险费后，投保人即可填写保险单据。保险单据实际上已构成保险人与被保险人之间的保险契约，它反映了保险人与投保人之间的权利和义务关系，是保险人对被保险人的承保证明。在发生保险范围内的损失或灭失时，投保人可向保险人要求赔偿，它又是保险索赔和理赔的主要依据。

保险单据是投保人向保险人提出投保的书面申请，其主要内容包括被保险人的姓名、发票号码和合同号码、被保险货物的品名、标记、包装数量、保险金额、运输工具名称、航次、航班、开航日期、运输路线、赔款地点、投保险别、投保日期及投保人签章、企业名称、电话、地址等。

在国际贸易业务中，常用的保险单据主要有保险单、保险凭证和联合凭证等。

保险单(Insurance Policy)俗称大保单，它是保险人和被保险人之间成立保险合同关系的正式凭证。根据不同的险别和形式，因险别的内容和形式有所不同，海上保险常用的形式有船舶保险单、货物保险单、运费保险单、船舶所有人责任保险单等。其内容除载明被保险人、保险标的、运输工具、险别、起讫地点、保险期限、保险价值、保险金额等项目外，还附有有关保险人责任范围以及保险人和被保险人的权利和义务等方面的详细条款。保险单是被保险人向保险人索赔或对保险人上诉的正式文件，也是保险人理赔的主要依据。保险单可转让，通常是被保险人向银行进行押汇的单证之一。在 CIF 合同中，保险单是卖方必须向买方提供的单据。

保险单按不同的方法可以分为以下几种类型。

(1) 定值保险单和不定值保险单。定值保险单是载明经双方约定的保险标的价值的保





险单，不定值保险单则是不载明保险标的价值的保险单。定值保险单上所载明的货的价值，是以货物在启运地的价格加上运杂费和保险费，再加上一定比例的预期利润进行计算。采用不定值保险单时，买方的预期利润则未包括在保险价值之内。

(2) 航程保险单与定期保险单。航程保险单是规定保险标的物从一个地方到另一个地方的特定航程为保险期限的保险单，一张保险单可以包括多个航程的保险，但每次航行部必须对保险的起讫时间作出规定。航程保险单主要适用于不定期航行的船舶保险或货物运输保险。定期保险单则是规定对保险标的物实行固定的一段时期的保险的保险单，通常定期为一年。定期保险单多适用于船舶和运费保险。

(3) 预约保险单与流动保险单。预约保险单又称开口保险单，具有如下特点。

保险期限是长期的，在任何一方取消保险之前，在保险单载明的保险期限内长期有效。

保险单中不规定保险金额，每批货物装船后，以被保险人申报的货物价值作为保险金额。

保险人在被保险人申报每批出运的货物后，均签发保险凭证，作为办理结汇和要求赔偿的依据。

流动保险单是对一定期限内陆续装船出运的货物进行总保险的合同文件。流动保险单只载明保险的风险范围、保险级率、保险期限和保险标的物的总价值等，而将船名和其他细节留持被保险人以后申报。流动保险单的期限通常为一年。保险期满，或累计申报的价值已达到保险总价值，该流动保险单自动失效。

保险凭证(Insurance Certificate)俗称小保单，它是保险人签发给被保险人，证明货物已经投保和保险合同已经生效的文件。证上无保险条款，表明按照本保险人的正式保险单上所载的条款办理。保险凭证具有与保险单同等的效力，但在信用证规定提交保险单时，一般不能以保险单的简化形式代替。

联合凭证是一种简化的保险凭证，仅将险别和保险金额加注在对外贸易进出口公司的发票上，其他项目以发票所列为准。联合凭证虽然内容比较简单，但其具有与保险凭证同样的效用。货物在保险期间内发生的损失，按该保险类别的有关条款办理。目前，联合凭证仅适用于对中国香港、中国澳门、新加坡和马来西亚地区的海上货物运输的保险。

(4) 批单(Endorsement)。保险单出立后，如果内容有补充或修改，则需出批单，粘贴在原保险单上，成为保险合同不可分割的部分。保险单一经修改，保险公司即按修改的内容承担责任。

### 7.3.2 货物运输保险索赔和理赔

保险索赔(Claim)是指进出口货物在保险责任有效期内发生属于保险责任范围的损失，投保人按保险单的有关规定向保险人提出损失赔偿的要求，保险人受理投保人的索赔要求，称为保险理赔。

#### 1. 索赔的提出

向保险人提出保险索赔，要做好下列工作。

(1) 损失通知。当投保人获知被保险货物已遭受损失后，应立即通知保险人或保险单上所载明的保险公司在当地的检验及理赔代理人。因为一经通知，表示索赔已经开始，就不再受索赔时效的限制。保险公司应当立即采取相应的措施，如检验损失，提出施救意见，确定保险责任，查核发货人或承运方的责任。



(2) 采取合理的施救、整理措施。保险货物受损后，投保人应该对受损货物采取施救、整理措施，以防止损失进一步扩大。如果保险公司对施救、整理提出要求，则投保人要按保险公司的要求去做。因施救、整理而发生的费用，可由保险公司承担，但以不超过该批被施救、整理货物的保险金额为限。

(3) 索取货损和货差证明。投保人或其代理人在提货时发现货物受损后，除了要向保险公司发出损失通知外，还要向承运人或有关方面，如海关、港务局等，索取货损、货差证明。如果货损、货差涉及承运人、码头、装卸公司等方面的责任，则还应及时以书面形式向有关责任方提出索赔，并保留追偿的权力。

(4) 备齐索赔单证。投保人向保险人提出索赔，除了要做上述几项工作外，还应向保险人提交有关单证。这些单证通常包括：保险单或保险凭证正本、运输单据、发票、装箱单、检验报告、向第三责任方追偿的有关文件、货损和货差证明、海事报告摘录或海事声明、索赔清单等。

2. 理赔的审定

保险人接到投保人的索赔要求后，不是立即按投保人提供的索赔清单给予赔偿，而是要对货损加以审定。

1) 确定损失情况

保险人一般要求货损的检验要向保险单上注明的检验代理人申请检验。如果投保人没有向保险单上注明的检验代理人申请检验，而是向其他检验机构申请检验的，保险人有权拒绝赔偿。此外，保险人还要求申请检验应立即提出。“立即”的含义是收货人在获知货物受损后，在力所能及的情况下，无延迟地申请检验。不然，过了保险责任期限，保险人也可拒绝理赔。保险公司收到检验报告后，会严格审核检验报告，并根据检验报告，会同其他有关单证，确定损失情况。因此，检验报告是保险公司确定损失情况和应赔数额的重要依据。

2) 确定损失原因

损失原因对保险公司核定责任来说至关重要。损失发生后，只从损失现象看，还无法确定责任的归属。例如，棉布受水污损失，尽管投保了水渍险，但保险公司不一定理赔。在这种情况下，要看水污是由海水引起的，还是由淡水或舱汗造成的；是在运输途中发生的，还是在装船以前原有的。保险人对原因的分析主要应掌握以下几个原则。

(1) 只有一个单独的损失原因。这一原因如果属于保险责任范围的，则予以赔偿，反之，则不予理陪。例如，货物在运输途中遭受雨淋损失，对加保淡水雨淋险的商品，保险公司应予以负责；对只投保水渍险的商品，保险公司就不应负责。

(2) 造成损失的原因同时有几个。几个原因都是承保责任范围的，应予以赔偿；反之，则不赔偿。例如，货物在运输途中同时遭受到雨淋和海水损失，投保了一切险的商品，保险公司应予负责；遭到串味和沾污的损失，只保平安险的商品，保险公司就不负责。几个原因中有的属于承保责任，有的不属于承保责任。如果损失能划分则保险公司只负责承保责任那部分损失；如果损失无法划分，则保险公司可以完全不负责。例如，棉布在运输途中遭受海水水渍斑损和钩损，投保的是水渍险，海水损失和钩损的损害后果可以从价值上加以划分，保险公司只赔水渍部分的损失，对钩损部分的损失不予理赔；反之棉布遭受钩损比较严重，水渍斑损相对比较轻微，定损时只能从钩损估计出理赔值，否则保险公司对此不予赔付。

(3) 损失原因前后是自然联系的。如果前后的损失原因都在保险责任内，则保险公司应当予以负责。例如，五金商品保了一切险，先受雨淋浸损，后又碰到海水泡湿，结果发生锈蚀。因为先后损因都属于承保范围，所以，保险公司应当予以赔偿。如果前面的损因属于保险责任，后面的损因不属于保险责任，但后面的损因是前面损因导致的必然后果，则保险公司应负责前面损因造成的损失。例如，包装食品投保了水渍险，先遭受海水浸湿，外包装受潮，尔后发生霉变损失。霉变是海水打湿外包装、导致水汽侵入造成的结果，保险公司应予负责。反之，如果前面的损因不属于保险责任，后而的损因属于保险责任，但后面的损因是前面损因导致的必然后果，则保险公司对损失不予负责。例如，花生含水量过高是引起花生变质的因素，在运输途中放在船舱内发霉，虽然保的是一切险，霉烂属于保险责任，但这是前面的非保险损因导致的，故不予负责。

3) 确定责任

在明确了货损情况和货损原因后，保险公司应对货损是否在其保险责任范围内进行审定。这要视投保人投保的是什么险别，不同险别规定了不同的保险责任范围。如果货损情况和货损原因是在投保的险别范围内，保险公司就要予以赔偿；如果不在投保的险别范围内，保险公司就可以拒赔。确定责任还包括保险期限的审定，即审定货损是否在保险有效期内。

4) 赔款的计算

(1) 全部损失。按定值保险承保的货物，如果发生保险责任范围内的实际全损或推定全损，则不论损失当时的实际价值是否高于或低于约定价值，只要保险金额与约定价值相等，被保险人就可以得到十足的补偿。也就是说，保险公司均按保险金额全数赔付，如有损余，应归保险公司所有。例如，服装 50 箱，保额为 20 000 元，因火灾被焚，则保险公司全数赔付，残余服装出售，得款 500 元，归保险公司所有。

按不定值保险承保货物，如果发生保险责任范围内的实际全损或推定全损，必须按实际价值作为赔款计算的依据。如果出险时货物的实际价值高于保险金额，则保险公司可按保险金额赔付；如果实际价值低于保险金额，则按实际价值赔付。

货物运输保险单一般都是定值的。

(2) 部分损失。数量损失的计算公式：

保险金额×货损件数(或重量)÷承保货物总件数(或总重量)=赔款

例如，棉纱 10 包，每包 200 千克，保额为人民 10 000 元，承保短量险，短少 700 千克。赔款应为：

$$10\,000\times700\div(200\times10)=3\,500(\text{元})$$

计算受损货物的质量损失时，应当先确定货物完好的价值和受损的价值，即得出贬值率，以此乘保额，为应付赔款。

完好的价值和受损后的价值一般均以货物运抵目的地检验时的市价为准，如果受损货物在中途处理，不再运往目的地，则可按处理地的市价为准。质量损失的计算公式为：

保险金额× (货物完价值−受损价值)÷货物完好价值=赔款

例如，一批丝绸承保水渍险，保额为人民币 10 000 元，在运输途中遭受风浪袭击，导致水损，目的地完好价值为人民币 15 000 元，受损后的价值为人民币 7 500 元。赔款应为：

$$10\,000\times(15\,000-7\,500)\div15\,000=5\,000(\text{元})$$



(3) 免赔率。在国际贸易实务中，要注意保险公司对易碎和易短量货物的索赔是否有免赔率的规定。一种是没有免赔率规定，即不论损失程度(Irrespective of Percentage，IOP)，均予赔偿。另一种是规定了免赔率。免赔率是指保险公司对于保险货物在运输途中发生的货损、货差，在一定比率内不予赔偿，只有高于这个比率时，才予以赔偿。这是因为有些货物由于其自身特点或在装运作业过程中，经常会发生损失，并非偶然事故，所以，保险公司规定这种损失在一定比率内不予赔偿。

免赔率又可分为相对免赔率和绝对免赔率两种。

相对免赔率是指如果货损、货差的程度超过免赔率，保险公司在赔偿时不扣除免赔率，全部予以赔偿。

绝对免赔率是指如果货损、货差超过免赔率，保险公司在赔偿时要扣除免赔率，只负责赔偿超过免赔率的部分。

(4) 代位追偿和委付。在保险业务中，为了防止投保人双重获益，保险人在履行全部损失赔偿或部分损失赔偿时，要求投保人转让其对造成损失的第三者责任方要求全部赔偿和相应部分赔偿的权利。这种权利称为代位追偿权(Right of Subrogation)，或称代位权。投保人签署一份权益转让书，作为保险人取得代位权的证明，保险人便可凭此向第三者责任方进行追偿。

委付(Abandonment)是在推定全损的条件下，保险人和投保人办理赔偿的一种方法。委付是指货物受权后，投保人把保险标的物残余部分的所有权转移给保险人，保险人向投保人支付全部保险金额的赔偿。



### 3. 应注意的问题

在订立保险条款时，应注意以下几个问题。

(1) 明确按什么保险条款投保，是按 CIC 条款投保，还是按 ICC 条款投保；此外，对于美国保险条款，也可以接受。

(2) 明确投保险别，是平安险，还是水渍险或一切险。如果需要另加某一种或某几种附加险，也应当写明。

(3) 明确由何方负责投保，如系 FOB 或 CFR 合同，应明确由买方负责投保，但卖方为了避免工厂、仓库至码头的运输风险，可加保“仓至船”险(Before Loading Risk)；如系 CIF 合同，应明确由卖方负责投保。

(4) 明确投保加成率，如超过 10%，由此而产生的超额保险费应由买方负担。

(5) 保险单的签订日期不能迟于装运日期，如果货物在装运以后才签订保险合同，则货物从装运到签订保险合同的一段时间没有被保险。

(6) 根据不同商品的性质和特点，选择加保有关附加险。

(7) 注意合同的贸易术语与船舶的船龄和适航性相适应。

以 CFR 或 CIF 贸易术语成交的进口合同，是由出口方负责租船的。发货人关心的是运输费的高低，而不重视船舶的船龄和适航性。对于进口方来说，不能因为投保了运输保险而不关心货运的安全系数。如果发货人与承运人互相勾结，以破旧船不装或少量装后，在途中故意沉没的情况，也不是绝对没有的。即使不存在欺诈行为，收货方也应注意船龄和适航性。按照国际惯例，保险公司对超过 15 年船龄的船舶所载货物的货运保险，要加收保险费。为了使进口方避免负担增加的保险费，在以 CFR 或 CIF 成交的合同中，应订明老船加费的条款。




保险条款的具体订法举例如下：

Insurance to be effected by the Seller for××% of invoice value against F.P.A。

由卖方按发票金额××%投保平安险。

Insurance to be covered by the Seller for××% of total invoice value against W.P.A. including shortage in weight in excess of 0.5%, as per and subject to the relevant ocean marine cargo clauses of the People Republic of China dated Jan.1,1981。

卖方按发票总金额××%投保水渍险，加保短量险，绝对免赔率为 0.5%，以中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日颁布的有关海洋运输货物保险条款为准。

**【前沿阅读 7.1】**

决定海运保险费率高低的几个因素

(1) 货物品名及其特性特征。以下特殊货物风险比较高，费率要高一些。

易碎品：玻璃、陶瓷、灯具、易碎工艺品、大理石。

易燃易爆品：压缩气体、氧气、氢气、液化气。

散装货：液体、化工品、油类、船运原木、矿砂。

鲜活物：新鲜瓜果蔬菜、花卉、活植物、活牲畜、家禽、海鲜。

易腐易蛀品：花生、玉米、食品罐头、鱼粉、豆粕、菜籽饼、白糖。

精密仪器：精密机器设备、仪器。

易锈品：裸装钢铁及其制品。

数码产品：数码摄像机、数码相机、手机(整机)。

纸制品：纸浆。

(2) 目的港的管理状况，目的地的治安状况等。如欧美线费率相对要低一些，非洲南美费率要高一些。

(3) 承保险别及其他承保条件。如加保战争、罢工、民变等险种，费率相对要高一些。

(4) 船名、船龄、船籍、船级等。整船运输必须提供船资料，以确定是否承保、费率。

(5) 包装方式。

(6) 运输方式(是否集装箱运输，是否整船运输)。

(7) 业务量大小。

(8) 出险记录。

(9) 其他方面。

所以保险费率不能盲目确定，特别是危险品、动植物、大型设备、精密设备、散装物品、其他特性活跃的物品。

## 7.4 我国其他货物运输保险

### 7.4.1 陆运货物保险

1. 陆运货物保险险别

根据中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日修订的《陆上运输货物保险条款》(Overland Transportation Cargo Insurance Clause)的规定，陆上运输货物保险的基本险别分为陆运险与



陆运一切险两种。适用于陆运冷藏货物的专门保险，即陆上运输冷藏货物险，其性质也属于基本险。此外，还有附加险、陆上运输货物战争险(火车)等。

(1) 陆运险(Overland Transportation Risks)。陆运险的承保责任范围与海洋运输货物保险条款中的“水渍险”相似。保险公司负责赔偿被保险货物在运输途中遭受暴风、雷电、洪水、地震等自然灾害，或由于运输工具遭受碰撞、倾覆、出轨，或在驳运过程中因驳运工具遭受搁浅、触礁、沉没、碰撞，或由于遭受隧道坍塌、崖崩，或失火、爆炸等意外事故所造成的全部或部分损失。此外，被保险人对遭受承保责任内危险的货物采取抢救、防止或减少货损的措施而支付的合理费用，保险公司也负责赔偿，但以不超过该批被救货物的保险金额为限。

(2) 陆运一切险(Overland Transportation All Risks)。陆运一切险的承保责任范围与海上运输货物保险条款中的“一切险”相似。保险公司除承担上述陆运险的赔偿责任外，还负责被保险货物在运输途中由于一般外来原因所造成的全部或部分损失。以上责任范围均适用于火车和汽车运输，并以此为限。

(3) 陆上运输冷藏货物险(Overland Transportation Insurance Frozen Products)。它是陆上运输货物保险中的一种专门保险，其主要责任范围是，保险公司除负责陆运险所列举的各项损失外，还负责赔偿在运输途中由于冷藏机器或隔温设备的损坏或者车厢内储存冰块的溶化所造成的被保险货物解冻溶化以致腐败的损失。

(4) 陆上运输货物战争险(火车)(Overland Transportation Cargo War Risks-by Train)。陆上运输货物战争险是陆上运输货物保险的特殊附加险，只有在投保了陆运险或陆运一切险的基础上，经过投保人与保险公司协商，方可加保。对于陆运战争险，国外私营保险公司大多不予承保。为了适应外贸业务的需要，我国的保险公司一般均接受加保，但目前仅限于火车运输。加保陆上运输货物战争险后，保险公司负责赔偿在火车运输途中由于战争、类似战争行为和敌对行为、武装冲突所致的损失，以及由于各种常规武器包括地雷、炸弹所导致的损失。



2. 陆运货物保险的除外责任

陆运险和陆运一切险的除外责任与海洋运输货物险的除外责任相同。

陆上运输冷藏货物险对由于战争、罢工或运输延迟而造成的被保险冷藏货物的腐败或损失，以及被保险冷藏货物在保险责任开始时未能保持良好状态，包括整理加工和包扎不妥，或冷冻上的不合规定及物品变质所造成的腐败和损失不负责任。

陆上运输货物战争险由于敌对行为使用原子或热核武器所导致的损失和费用，以及根据执政者、当权者或其他武装集团的扣押、拘留引起的承保运程的丧失和挫折而造成的损失不负责任。

3. 陆运货物保险的责任期限

陆运货物保险的责任期限也采用“仓至仓”责任条款。保险人负责从被保险货物运离保险单所载明的起运地仓库或储存处所开始运输时生效，包括正常运输过程中的陆上和与其有关的水上联运在内，直至该项货物运达保险单所载目的地收货人的最后仓库或储存处所或被保险入用作分配、分派的其他储存处所为止。如果未运抵上述仓库或储存处所，则以被保险货物运抵最后卸载的车站满 60 日为止。

陆上运输冷藏货物险的责任期限自被保险货物运离保险单所载起运地点的冷藏仓库装入运送工具开始运输时生效，包括正常的陆运和与其有关的水上驳运在内，直至货物到达保险单所载明的目的地收货人仓库为止。但是，最长保险责任的有效期限以被保险货物到达目的地车站后 10 日为限(中国人民保险公司的该项保险条款还规定，装货的任何运输工具，必须有相应的冷藏设备或隔离温度的设备；或供应和储存足够的冰块，使车箱内始终保持适当的温度，以保证被保险冷藏货物不致因溶化而腐败，直至目的地收货人仓库为止)。

陆上运输货物战争险的责任期限与海运战争险相似，以货物置于运输工具时为限。即自被保险货物装上保险单所载起运地的火车时开始，到保险单所载目的地卸离火车时为止。如果被保险货物不卸离火车，则以火车到达目的地的当日午夜起计算，满 48 小时为止，如在运输中途转车，不论货物在当地卸载与否，保险责任以火车到达该中途站的当日午夜起计算，满 10 日为止。如果货物在此期限内重新装车续运，仍恢复有效。但需指出，如运输契约在保险单所载目的地以外的地点终止时，该地即视作本保险单所载目的地。在货物卸离该地火车时为止，如果不卸离火车，则保险责任以火车到达该地当口午夜起计算满 48 小时为止。

### 7.4.2 空运货物保险

1. 空运货物保险的险别

根据中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日修订的《航空运输货物保险条款》(Air Transportation Cargo Insurance Clauses)的规定，航空运输货物保险的基本险别分为航空运输险和航空运输一切险两种。此外，还有航空运输货物战争险。

(1) 航空运输险(Air Transportation Risks)。航空运输险的承保责任范围与海洋运输货物保险条款中的水渍险大致相同。保险公司负责赔偿被保险货物在运输途中遭受雷电、火灾、爆炸或由于飞机遭受恶劣气候或其他危难事故而被抛弃，或由于飞机遭受碰撞、倾覆、坠落或失踪等自然灾害和意外事故所造成的全部或部分损失。

(2) 航空运输一切险(Air Transportation All Risks)。航空运输一切险的承保责任范围除包括上述航空运输险的全部责任外，保险公司还负责赔偿被保险货物由于一般外来原因所造成的全部或部分损失。

(3) 航空运输货物战争险(Air Transportation Cargo War Risks)。航空运输货物战争险是航空运输货物险的一种附加险，只有在投保了航空运输险或航空运输一切险的基础上，经过投保人与保险公司协商，方可加保。加保航空运输货物战争险后，保险公司承担赔偿在航空运输途中由于战争、类似战争行为和敌对行为、武装冲突以及各种常规武器和炸弹所造成的货物损失。

2. 空运货物保险的除外责任

航空运输险和航空运输一切险的除外责任与海洋运输货物险的除外责任基本相同。

航空运输货物战争险不包括因使用原子或热核武器所造成的损失。

3. 空运货物保险的责任期限

航空运输货物险的两种基本险的保险责任也采用“仓至仓”条款，但与海洋运输险的



“仓至仓”责任条款不同的是：如货物运达保险单所载明目的地而未运抵保险单所载明的收货人仓库或存储处所，则以被保险货物在最后卸载地卸离飞机后满 30 日保险责任即告终止。如在上述 30 日内被保险货物需转送到非保险单所载明的目的地时，则以该项货物开始转运时终止。

航空运输货物战争险的保险责任是自被保险货物装上保险单所载明的启运地的飞机时开始，直到卸离保险单所载明的目的地的飞机时为止。如果被保险货物不卸离飞机，则以载货飞机到达目的地的当日午夜起计算，满 15 日为止。如果被保险货物在中途转运，则保险责任以飞机到达转运地的当日午夜起算，满 15 日为止；等装上续运的飞机，保险责任再恢复有效。

### 7.4.3　邮政运输货物保险

1. 邮政运输货物保险的险别

根据中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日修订的《邮包保险条款》(Parcel Post Insurance Clauses)的规定，邮包保险基本险别分为邮包险和邮包一切险两种。此外，还有邮包战争险。

(1) 邮包险(Parcel Post Risks)。邮包险的保险公司承保责任范围是负责赔偿被保险邮包在运输途中由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害或由于运输工具搁浅、触礁、沉没、碰撞、出轨、倾覆、坠落、失踪，或由于失火、爆炸、意外事故所造成的全部或部分损失；另外，还负责被保险人对遭受承保责任内危险的货物采取抢救、防止或减少货损的措施而付的合理费用，但以不超过该批被救货物的保险金额为限。

(2) 邮包一切险(Parcel Post All Risks)。邮包一切险的承保责任范围除包括上述邮包险的全部责任外，还负责被保险邮包在运输途中由于一般外来原因所导致的全部或部分损失。

(3) 邮包战争险(Parcel Post War Risk)。邮包战争险是邮政包裹保险的一种附加险，只有在投保了邮包险或邮包一切险的基础上，经过投保人与保险公司协商，方可加保。加保邮包战争险后，保险公司负责赔偿被保险邮包在运输过程中由于战争、类似战争行为和敌对行为、武装冲突或海盗行为以及各种常规武器包括水雷、鱼雷、炸弹所造成的损失。此外，保险公司还负责赔偿在遭受上述承保责任范围内所引起的共同海损的牺牲、分摊和救助费用。

2. 邮政运输货物保险的除外责任

对邮包险和邮包一切险这两种险别，保险公司对因战争、敌对行为、武装冲突或罢工所造成的损失，直接由于运输延迟或被保险物品本质上的缺点或自然损耗所造成的损失，以及属于寄件人责任和被保险邮包在保险责任开始前已存在的品质不良或数量短差所造成的损失，以及被保险人的故意行为或过失所造成的损失，不负赔偿责任。

对邮包战争险，保险公司不承担因使用原子或热核武器所造成的损失和费用的赔偿责任。

3. 邮包运输货物保险的责任期限

邮包险和邮包一切险的保险责任期限是自被保险邮包离开保险单所载起运地点寄件人





的处所运往邮局时开始生效，直至被保险邮包运达保险单所载明的目的地邮局，自邮局签发到货通知书当日午夜起算，满 15 日终止；但是，在此期限内，邮包一经递交至收件人的处所，保险责任即行终止。

邮包战争险的保险责任期限是自被保险邮包经邮政机构收讫后自存储处所开始运送时生效，直至该项邮包运达保险单所载明的目的地邮政机构送交收件人为止。

## 7.5 合同常见的保险条款实例

保险单是保险人接受被保险人的申请，并交纳保险费后而订立的保险契约，是保险人和被保险人之间权利义务的说明，是当事人处理理赔和索赔的重要依据，是出口商在 CIF 条件下向银行办理结汇所必须提交的单据。

保险单就是一份保险合同，在保险单的正面，是特定的一笔保险交易，同时，该笔保险交易的当事人，保险标的物、保险金额险别、费率等应一一列出。在单据的背面，详细地列出了投保人、保险人、保险受益人的权利、义务以及各自的免责条款。

### 7.5.1 通用保险单据的格式与说明

保险单：由签订运输保险合同的双方确定使用哪一种保险单。

被保险人：一般填写信用证的受益人，也就是出口合同的出口商名称与地址。

标记与件数：又称唛头，可按发票或提单上的唛头填写，如果信用证没有特别规定可简写为详见/按××号发票(Detail per Invoice No.XX)或提单。

包装及数量：一般按实际投保数量填货物外包装件数和包装种类。并且注意与发票和信用证有关内容保持一致。

保险货物项目：此栏填写投保货物名称，内容应与发票一致。如果名称繁多根据《跟单信用证统一惯例》规定可填写统称即可，并注意与提单及其他单证一致。

保险金额：根据国际惯例保险金额应为 CIF 价值的 110%，小数点后尾数一律记为整数，并且所用的币制必须与信用证的货币一致。

总保险金额：这里填写投保后的大写金额，币别与金额应该与上述小写金额保持一致，为防止涂改，可在此结尾处填写 ONLY 字样。

保费：保险费一般由保险公司填写。若信用证规定要具体列出保费等情况，则应明确填上。

费率：一般保险公司已印好，按约定办理即 ORDER 的字样无须填写。

装载运输工具：海运且为直达船填写船名、航次；若为中途转船，则应填上第一程船名，再加填第二程船名“With Trans-shipment at **”；若为其他运输方式，则相应地填制：“By Railway”或“By Train, wagon No. …”(陆运)；“By S.S . … and there by Overland Transportation to …”(海陆联运)；“By Train/Air/Truck”(TAT 联运)。

开行日期：填写运输单据签发日期或“As Per B/L”(符合提单)。

起讫地点：这是保单的重要内容，与提单密切相关，在不违背信用证的前提下，力求



与提单保持一致。首先填写装运港(地)地名称，再写目的港(地)名称。如果需要转运，加注转运港(地)名称。

### 7.5.2　保险条款及单据示例

1．例 1

中国人民保险公司

总公司于北京　　　　一九四九年成立

HEAD OFFICE:BEIJING　　　　ESTABLISHED IN 1949

**发票号码　　　　保　险　单　　　　保险单号**

**interies No　　　　INSURANCE POLICY　　　　Policy No:**

中国人民保险司(以下简称本公司)

This policy of Insurance witnesses(that The People's Insurance company of China called "The Company")

根据(以下简称被保险人 At the request of ____________________________(Here in first called the "insured")) ,

的要求，由被保险人向本公司缴付约定的保险费，

and in consideration of the agreed premium paying to the company by the insured, undertakes to insure the

按照本保险单承保险别和背面所载条款与下列

undermentioned goods in transportation subject to the conditions of the policy as per the Clauses printed

特款承保下述货物运输保险，特立本保险单。

overleaf and otherspecial clauses attached hereon.

| 标 记<br>Marks & notes | 包装及数量<br>Quantity | 保险货物项目<br>Description of goods | 保险金额<br>Amount insured |
|---|---|---|---|
| | | | |

总保险金额

(Total Amount Insured ) ______________________________________

保费费率装载运输工具

Premium______________Rate______________Per conveyance S.S______________

开行日期从至

Sig. On of abt _____________ From _____________.to _____________

承保险别

所保货物，如遇出险，本公司凭本保险单及其他有关证件给付赔

Claims, if any, payable on surrender of this Policy together with other relevant documents。In the event of

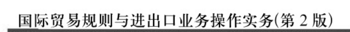
款。所保货物，如发生本保险单项下负责赔偿的损失或事故，

accident where by loss or damage may result in a claim under this Policy immediate notice applying for Surbey

应立即通知本公司下述代理人查勘。

must be given to the company's Agent as mentioned hereunder.

赔款偿付地点


Claim payable at ____________________..

日期

DATE ____________________

地址：

Address: ____________________

2．例 2

## 海洋运输货物保险合同

### 一、责任范围

本保险分为平安险、水渍险及一切险 3 种。被保险货物遭受损失时，本保险按照保险单上订明承保险别的条款规定，负赔偿责任。

(一) 平安险。

本保险负责赔偿。

(1) 被保险货物在运输途中由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水自然灾害造成整批货物的全部损失或推定全损。当被保险人要求赔付推定全损时，须将受损货物及其权利委付给保险公司。被保险货物用驳船运往或运离海轮的，每一驳船所装的货物可视作一个整批。

推定全损是指被保险货物的实际全损已经不可避免，或者恢复、修复受损货物以及运送货物到原订目的地的费用超过该目的地的货物价值。

(2) 由于运输工具遭受搁浅、触礁、沉没、互撞、与流冰或其他物体碰撞以及失火、爆炸意外事故造成货物的全部或部分损失。

(3) 在运输工具已经发生搁浅、触礁、沉没、焚毁意外事故的情况下，货物在此前后又在海上遭受恶劣气候、雷电、海啸等自然灾害所造成的部分损失。

(4) 在装卸或转运时由于一件或数件整件货物落海造成的全部或部分损失。

(5) 被保险人对遭受承保责任内危险的货物采取抢救、防止或减少货损的措施而支付的合理费用，但以不超过该批被救货物的保险金额为限。

(6) 运输工具遭遇海难后，在避难港由于卸货所引起的损失以及在中途港、避难港由于卸货、存仓以及运送货物所产生的特别费用。

(7) 共同海损的牺牲、分摊和救助费用。

(8) 运输契约订有“船舶互撞责任”条款，根据该条款规定应由货方偿还船方的损失。

(二) 水渍险。

除包括上列平安险的各项责任外，本保险还负责被保险货物由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水自然灾害所造成的部分损失。

(三) 一切险。

除包括上列平安险和水渍险的各项责任外，本保险还负责被保险货物在运输途中由于外来原因所致的全部或部分损失。



**二、除外责任**

本保险对下列损失，不负赔偿责任。

被保险人的故意行为或过失所造成的损失。

属于发货人责任所引起的损失。

在保险责任开始前，被保险货物已存在的品质不良或数量短差所造成的损失。

(一) 被保险货物的自然损耗、本质缺陷、特性以及市价跌落、运输延迟所引起的损失或费用。

(二) 本公司海洋运输货物战争险条款和货物运输罢工险条款规定的责任范围和除外责任。

**三、责任起讫**

(一) 本保险负“仓至仓”责任，自被保险货物运离保险单所载明的起运地仓库或储存处所开始运输时生效，包括正常运输过程中的海上、陆上、内河和驳船运输在内，直至该项货物到达保险单所载明目的地收货人的最后仓库或储存处所或被保险人用作分配、分派或非正常运输的其他储存处所为止。如未抵达上述仓库或储存处所，则以被保险货物在最后卸载港全部卸离海轮后满 60 天为止。如在上述 60 天内被保险货物需转运到非保险单所载明的目的地时，则以该项货物开始转运时终止。

(二) 由于被保险人无法控制的运输延迟、绕道、被迫卸货、重行装载、转载或承运人运用运输契约赋予的权限所作的任何航海上的变更或终止运输契约，致使被保险货物运到非保险单所载明目的地时，在被保险人及时将获知的情况通知保险人，并在必要时加缴保险费的情况下，本保险仍继续有效。保险责任按下列规定终止。

(1) 险货物如在非保险单所载明的目的地出售，保险责任至交货时为止，但不论任何情况，均以被保险货物在卸载港全部卸离海轮后满 60 天为止。

(2) 被保险货物如在上述 60 天期限内继续运往保险单所载原目的地或其他目的地时，保险责任仍按上述第(一)款的规定终止。

**四、被保险人的义务**

被保险人应按照以下规定的应尽义务办理有关事项，如因未履行规定的义务而影响保险人利益时，本公司对有关损失，有权拒绝赔偿。

(一) 当被保险货物运抵保险单所载明的目的港(地)以后，被保险人应及时提货，当发现被保险货物遭受任何损失，应即向保险单上所载明的检验、理赔代理人申请检验，如发现被保险货物整件短少或有明显残损痕迹应即向承运人、受托人或有关当局(海关、港务当局等)索取货损货差证明。如果货损货差是由于承运人、受托人或其他有关方面的责任所造成，应以书面方式向他们提出索赔，必要时还须取得延长时效的认证。

(二) 对遭受承保责任内危险的货物，被保险人和本公司都可迅速采取合理的抢救措施，防止或减少货物的损失。被保险人采取此项措施，不应视为放弃委付的表示，本公司采取此项措施，也不得视为接受委付的表示。

(三) 如遇航程变更或发现保险单所载明的货物、船名或航程有遗漏或错误时，被保险

人应在获悉后立即通知保险人并在必要时加缴保险费，本保险才继续有效。

(四) 在向保险人索赔时，必须提供下列单证。

保险单正本、提单、发票、装箱单、磅码单、货损货差证明、检验报告及索赔清单。如涉及第三者责任，还须提供向责任方追偿的有关函电及其他必要单证或文件。

(五) 在获悉有关运输契约中“船舶互撞责任”条款的实际责任后，应及时通知保险人。

**五、索赔期限**

本保险索赔时效，从被保险货物在最后卸载港全部卸离海轮后起算，最多不超过 2 年。

海洋货物运输保险单发票号码________保险单号次____________保险公司(以下简称本公司)根据____________________(以下简称为被保险人)的要求由被保险人向本公司缴付约定的保险费，按照本保险单承保险别和背后所载条款与下列特款承保下述货物运输保险，特立本保险单。

标记

包装及数量

保险货物项目

保险金额

总保险金额：____________

保费____________ 费率____________ 装载工具____________

开航日期____________ 自____________ 至____________

承保险别：____________

所保货物，如遇风险，本公司凭本保险单及其有关证件给付赔款。

所保货物，如发生保险单项下负责赔偿的损失或事故，应立即通知本公司下述代理人查勘。

____________保险公司

赔款偿付地点____________

出单公司地址____________

营业部____________



### 本章小结

保险公司承保的内容包括风险、损失和费用。风险是可能导致损失和费用产生的意外事件，而损失和费用是风险发生的结果。保险公司根据不同的风险导致的不同损失和费用，划分出各种大小的保险范围，即保险险别。中国的保险险别包括基本险和附加险两大类。基本险分为平安险、水渍险和一切险 3 种，附加险分为一般附加险和特别附加险两种。中国的保险公司对这些特别规定了除外责任和责任期限。

英国的保险险别有 A 险、B 险、C 险、战争险、罢工险和恶意损害险 6 种。A 险相当于中国的一切险，但比一切险的承保范围大一些；B 险相当于中国的水渍险；C 险相当于中国的平安险，但比平安险的承保范围小些。

在国际贸易实务中，办理货物运输保险要掌握保险险别的选择、投保金额和保险费的计算、保险单据和保险索赔的有关知识等。





## 关键名词

Total Loss　全部损失
Partial Loss　部分损失
Particular Average　单独海损
General Average　共同海损
Free from Particular Average,F.P.A.　平安险
With Particular Average,W.P.A.　水渍险
All Risks,A.R.　一切险
General Additional Risks　一般附加险
Special Additional Risks　特殊附加险
War Risks　战争险
Strike Risks　罢工险
Warehouse to Warehouse Clause,W/W Clause　“仓至仓”条款
Overland Transportation Risks　陆运险
Overland Transportation all Risks　陆运一切险
Insured Amount　保险金额
Insured Premium　保险费
Insurance Policy　保险单
Insurance Certificate　保险凭证
Combined Certificate　联合凭证
Open Policy　预约保单
Endorsement　批单
Institute Cargo Clause, ICC　协会货物保险



## 习　　题

**【思考题】**

1．推定全损和实际全损有什么不同？
2．我国海运保险有哪几种基本险别？
3．我国海运保险有哪些附加险？
4．什么是共同海损？
5．何谓“仓至仓”条款？
6．如何选择保险险别？
7．订立保险条款要注意哪些问题？
8．我国某出口公司以 CIF 为条件进行对外贸易。如以下列保险条款投保是否妥当？
(1) 一切险、淡水雨淋险、战争险；
(2) 平安险、一切险、战争险；
(3) 水渍险、偷窃险、串味险、战争险；
(4) 偷窃险、罢工险、战争险。
9．我国某出口公司按发票金额 100 000 美元，投保一切险、战争险。前者费率为 0.6%，后者费率为 0.03%，投保加成率为 10%。问：应付多少保险费?

## 案　　例

**【案例分析题】**

1．我国某出口公司以 CFR 贸易术语出口一批货物，在从出口公司仓库运到码头的途中货物灭失，应

由何方负责？如果买方已经向保险公司投保，则可否通过买方向保险公司索赔?

2．某一货轮在航行中有一船舱发生火灾，危及船、货的共同安全。经船长下令灌水灭火后，原装在该船舱内的 500 包棉花，除烧毁部分外，剩下部分有严重水渍，只能作为纸浆出售给造纸厂，获得的价值为原货价值的 30%；原装在该舱内的 500 包大米经检查后发现只有水渍损失，而无烧毁或热薰的损失，经晒干后，作为次米出售，可得价值为原价的 50%。按照上述情况，棉花的损失价值占原价的 70%，大米的损失价值占原价的 50%。试分析在保险业务中，这两种损失属于何种性质的损失？



# 第8章 进出口商品贸易的结算条款及应用

## 教学目标

通过本章的学习，对进出口商品贸易的结算条款有一定的了解和认识，能够区别不同结算方式的异同、特点，能够根据具体贸易背景选择适当的结算方式，能够拟定和审核合同中的结算条款，初步具备办理国际贸易结算业务的技能。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
| --- | --- | --- |
| 基本知识 | (1) 掌握结算工具和结算方式的种类、业务流程及应用<br>(2) 了解常用的有关贸易结算的国际惯例<br>(3) 掌握支付条款的内容及单证的填制方法<br>(4) 重点掌握正确选用合适的结算方式<br>(5) 掌握进出口贸易结算中常用的结算工具 | (1) 票据的作用与种类<br>(2) 汇票的种类及使用<br>(3) 托收的种类及使用程序<br>(4) 信用证的含义、特点及使用 |
| 业务流程 | (1) 出口商按合同规定装运货物，船公司签发提单给出口商<br>(2) 缮制跟单汇票，填写托收申请书<br>(3) 制作并航寄托收委托书及跟单汇票<br>(4) 提示单据要求付款(承兑)<br>(5) 付款(承兑)与交单<br>(6) 进口商凭单据要求提货<br>(7) 船公司释放货物给进口商<br>(到期日提示汇票要求付款和付款)<br>(8) 汇回收妥的货款<br>(9) 款项记入委托人账户 | (1) 托收方式及其当事人<br>(2) 托收方式种类<br>(3) 有关托收的国际惯例 |
| 分类 | 能够比较分析各种结算工具和结算方式 | (1) 汇票与票汇的区别<br>(2) 信用证的种类与区别 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的风险与防范知识分析使用哪种结算工具与结算方式 | (1) 各国票据法中规定的内容不同<br>(2) 使用结算方式风险的防范 |

## 引　例

1. 1997 年 11 月底，我方 A 公司与我国台湾 B 公司签订一份出口各式打火机合同，总价值 10 118.00 美元，数量为 111 000 只(装入 1X20'集装箱)，规定从上海运往基隆港，到港时间不得晚于 12 月 17 日，支付方式为 B 公司收到目的港代理的接货通知书后 48 小时内将全部货款电汇(T/T)给 A 公司。由于装运期较为迫切，我方立即准备货物，并预定了 12 月 10 日船期 (预计整个航程共需 7 天)。货物如期装船后，正本提单寄 B 公司。但因货物途经高雄时多停靠了 2 天，于 12 月 19 日才抵达目的港，客户于次日提货后，提出暂时拒付全部货款，待货物销完后再付，原因是货物未能如期到港，致使这批货物无法赶上当地圣诞节的销售高潮，其部分客户已纷纷取消订单，造成此批货物大量积压，给其带来巨大经济损失。A 公司多次电告 B 公司，告知货物未能如期到港 (延误 2 天)，我方是无法预料与控制的，再者，因备货时间短，我方已尽力将货物装上最早船期。A 公司多次要求 B 公司办理付款，B 公司均不予以理睬。2 个月后，A 公司只好请台湾某一友好客户 C 与 B 公司协商，B 公司才开始有所松口，条件是要求我方降价 30%后才同意给予付款 (客户称约有价值 30%货物积压仓库)。经我方一再努力与之协商，最终才以我方降价 15%告终，此案中我方直接损失 1 500 多美元。

2. 国际货款结算涉及信用和使用何种货币、票据，以及在什么时间、以何种方式收付等问题。货款顺利收回是一笔交易圆满结束的重要标志，采用什么样的结算方式能够及时、安全收回货款，是业务员应当知道的基本常识。在进出口贸易实务中，买卖双方都极力争取有利于自身的结算方式，以便买方融通资金和卖方安全收汇，因此成为合同的重要交易条款。

导读案例涉及实务中的结算方式，为了准确地选用合适的结算方式，按照惯例正确履行合同中有关义务，维护自身利益，避免不必要的贸易争端和收汇风险，本章将就下列问题展开讨论。

(1) 进出口贸易结算中常用的结算工具。

(2) 不同结算方式及其操作程序。

(3) 正确选用合适的结算方式。

(4) 买卖合同中支付条款的主要内容。



# 8.1　国际贸易的结算工具

### 8.1.1　票据概论

国际贸易结算一般采用非现金支付，使用以支付现金为目的并且可以流通转让的债权凭证——票据。

1. 票据的概念

票据的概念有广义和狭义之分。从广义来讲，票据是指所有可以作为权利凭证的单据，包括商业单据(提单、发票、保险单等)和资金票据(包括汇票、本票、支票)。从狭义来讲，票据即资金票据，是以支付一定金额为目的，可以流通转让的证券。

我国《票据法》规定：票据是指出票人约定自己或委托付款人见票时或在指定的日期向收款人或持有人无条件支付一定金额并可以流通转让的有价证券。

因此，本章所提及票据均指狭义的票据。



2. 票据的基本性质和基本作用

票据在非现金结算中担任着支付工具和信用工具角色，有赖于票据具有的如下基本性质。

(1) 有价性。票据是一种以支付金钱为目的的证券，票据上的权利记载必须以金钱表示，并以支付一定的货币金额为最终目的，不能以给付现货、股票为标的。但是票据本身不是货币，而是建立在信用基础上的货币支付凭证。

(2) 要式性。所谓要式性是指票据在形式上需要记载的必要项目必须齐全，并符合票据法的规定，才能使票据产生法律效力。各国票据法都对票据的必要项目作了详细的规定。要式性也是为了便于票据的流通转让。

(3) 无因性。“因”是指产生票据权利义务关系的原因，票据是一种无需过问原因的证券。票据的有效性不受其产生原因的影响，只要票据记载合格，符合法定要式，持票人就取得了票据文义载明的权利。

(4) 流通性。可以流通转让是票据的基本特性。一般来讲，除非票据上记载“不得转让”(Not Negotiable/Not Transferable)字样或其他形式的记载，表明了不可转让的意旨，票据权利可以通过交付或背书交付进行转让，不必通知债务人。并且善意的、付了对价的受让人可以取得优于前手的权利，不受其前手权利缺陷的影响。由于票据的这个特点，使票据的受让人能得到十足的票据文义所载明的权利，使得票据能让人接受从而得以流通。

在国际商务实践中，票据具有以下基本作用。

(1) 结算作用。票据是非现金结算中基本的支付工具，这是票据的首要功能。

(2) 信用作用。票据之所以能够顺利实现货币或债权债务的结算，是因为票据是建立在信用基础上的书面支付凭证，出票人在票据上立下书面的支付信用保证，付款人或承兑人允诺按照票面规定履行付款义务。票据的信用功能使得票据在实务中可以充当融资信贷工具，例如用票据贴现、押汇等，从而使资金融通业务不断扩大，促进了国际贸易的发展。

(3) 流通作用。票据大多具有流通转让性，可以作为代替现金的流通工具在市场上流通，有着扩大市场流通手段和减少使用现金、加快商品交换的速度及推进规模化交易的作用。

(4) 抵消债务作用。国际间由于多种经济交易而引起的债权债务关系，都可以用票据来进行抵消。比如：甲国 A 商向乙国 B 商购买了 1 万美元商品，同时乙国 B 商又向甲国 C 商购买了 1 万美元的商品，这时就可以用汇票来作为抵消债务的工具。由乙国 B 商出具一张以甲国 A 商为付款人，乙国 B 商为收款人的汇票，然后背书转让给甲国 C 商，C 商持汇票直接向本国 A 商索偿即可。从而避免了先由甲国 A 商向乙国 B 商支付 1 万美元，然后乙国 B 商再向甲国 C 商支付的双重麻烦。

由此可见如果能够恰当地利用票据来作为支付和抵消债务的工具，还可以有效地降低国际结算的成本和减少结算上的麻烦。

3. 票据的法系

由于票据是商业流通的重要信用工具和支付手段，为了保证票据正常的使用和流通，保护票据当事人的合法权益，各国都十分重视对票据的法律保障和管理。目前，世界各国票据法大体可分为两大法系。

(1) 大陆法系。大陆法系是以 1930 年国际联盟理事会在日内瓦召开会议通过的《日内瓦统一汇票、本票法公约》(Convention Providing a Uniform law for bills of exchange and

promissory notes signed at Geneva)、《日内瓦统一支票法公约》(Convention Providing a Uniform Law for Cheques signed at Geneva)为基础的。当时参加会议的32个国家签订公约之后，都以两个公约为基础，对本国的票据法进行了修订，从而形成了受法、德两国影响较深的欧洲大陆法系，或日内瓦统一法系。使用的国家主要是法、德、日、意、瑞、比、荷、西等参加会议的及欧洲大陆国家。

(2) 英美法系。英美法系是以1882年《英国票据法》(Bills of Exchange Act,1882)为基础的，使用的国家主要是美国、加拿大、澳大利亚、印度、南非等英联邦国家。

以上两大法系，在法条规定和实践中均有所不同，有的方面甚至存在矛盾。联合国在考虑英美票据法系与大陆法系之间差异的基础上制订了《国际汇票和本票公约草案》(Draft Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes)和《国际支票公约草案》(Draft Convention on International Cheques)，并于1987年8月在第20届贸发会议上正式通过，目的在于解决国际贸易中汇票和本票使用上由于前两大法系的分歧带来的不便。但是由于参与国家太少，以上两个公约仍为草案，迄今为止，世界上仍没有统一的一部票据法。

《中华人民共和国票据法》由第八届全国人民代表大会常务委员会第十三次会议于1995年5月10日通过，1996年1月1日起实施，标志着我国票据活动已进入法制轨道。我国票据法虽受日内瓦统一法的影响，但我国并未参加该公约，因而不属日内瓦统一法系。



### 8.1.2 汇票

汇票(Bill of Exchange/Draft)是一种最典型的票据，最能集中地体现票据的基本功能，在实务中应用也最广泛。

#### 1. 汇票的概念

《日内瓦统一法》为给汇票下明确的定义，只规定了票据的必要项目。世界各国均广泛采用或参照《英国票据法》对汇票的定义。《英国票据法》规定：汇票是由一人向另一人签发的，要求他在立即或定期或在可以确定的将来时间，将一定金额的货币，支付给一个特定的人或其指定人或来人的无条件支付命令。(A bill of exchange is an unconditional order in writing, addressed by one person to another, signed by the person giving it, requiring the person to whom it is addressed to pay on demand or at a fixed or determinable future time a sum certain in money to or to the order of specified person or bearer.)

我国《票据法》规定：汇票是出票人签发的，委托付款人在见票时或者在票据指定日期无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。

#### 2. 汇票的当事人

汇票有3个基本当事人，即出票人、付款人和收款人。

(1) 出票人(Drawer)。出票人是开立和签发汇票并向其他人交付汇票的人。

(2) 付款人(Payer)或受票人(Drawee)。付款人/受票人是接受支付命令的人。

(3) 收款人(Payee)。收款人是收取票款之人，即汇票的受益人。

汇票进入流通领域后，又会出现以下流通当事人(Remote Party)。

(4) 背书人( Endorser )。收款人不拟凭票取款，而在汇票背面签章并交付给受让人转让票据权利的情况下，收款人成为第一背书人，以后若汇票继续转让，会出现第二、第三背书人。



(5) 被背书人(Endorsee)。被背书人是接受背书的人，当他接受背书的汇票再将汇票转让时，就称为另一背书人。被背书人若不转让汇票，就称为持票人。

(6) 持票人(Holder)。持票人是拥有票据的人，包括收款人、被背书人。

3. 汇票的主要内容

汇票是一种要式证券，必须具备法定的形式、载明必要的法定事项，才能成为完整的汇票，具有票据的效力。各国票据法对汇票内容的规定不尽相同，但汇票一般应包括以下基本内容。

(1) 注明“汇票字样”。例如：Exchange for USD1 000.00 或 Draft for USD1 000.00。注明“汇票”字样的目的在于与其他票据如本票、支票加以区别。

(2) 无条件支付命令(Unconditional Order to Pay)。即汇票的支付命令不加任何限制，不带任何附加条件，若附加汇票无效，这有利于保障汇票付款的切实、可靠，有利于保护票据权利人的票据权利。

(3) 出票地点和出票日期(Place and Date of Issue)。出票地点对于国际汇票具有重要意义，因为国际惯例遵循行为的法律原则，出票行为在某地发生，就以所在地国的法律为依据，并以此来确定汇票必要项目是否齐全，汇票是否成立和有效。

(4) 付款时间和付款期限(Time of Payment/Tenor/Term/Maturity)。付款时间和期限是付款人履行付款义务的日期。

(5) 一定金额的货币(Certain in Money)。汇票是以支付一定金额货币为目的的金钱证券，因此确定的金额在各国票据法中都视为绝对必要项目。

(6) 收款人(Payee)名称。收款人是指出票人在汇票上记载的受领汇票金额的最初票据权利人，汇票上收款人的记载通常称为“抬头”，根据抬头的不同写法，可确定汇票的可流通性或不可流通性。

(7) 付款人名称和付款地点(Drawee)。

(8) 出票人签章(Signature of the Drawer)。



汇票示例 1

**BILL OF EXCHANGE**

凭　　不可撤销信用证<br>
Drawn Under　　Irrevocable　L/C　No.<br>
日期　　支 取 Payable With<br>
Date　　interest　@　%　按　息　付款<br>
号码　汇票金额　　南京<br>
No.　Exchange for　　Nanjing<br>
见票　　日 后 (本 汇 票 之 副 本 未 付) 付 交<br>
at　　sight of this FIRST of Exchange (Second of Exchange<br>
Being unpaid) Pay to the order of<br>
金额<br>
the sum of<br>
此致<br>
To

汇票示例 2

**BILL OF EXCHANGE**

No.________________

For________________ ________________________

(amount in figure) (place and date of issue)

At________________ sight of this FIRST Bill of exchange (SECOND being unpaid)

pay to ________________________________ or order the sum of

________________________________

(amount in words)

Value received for________________ of ________________

(quantity) (name of commodity)

Drawn under ________________________________

L/C No. ________________ dated ________________

To: For and on behalf of

________________

(Signature)

4. 汇票的票据行为

(1) 出票(to draw)。出票是指出票人签发汇票并将其交给收款人的行为。一张汇票一旦出票，出票人就要承担债务责任，并对完全的票据债务负责，担保汇票被承兑和付款；对于付款人而言，则得到了付款权/承兑和付款权，同时又有拒绝付款和承兑权(无须付款/承兑的责任，可根据其与出票人的资金关系决定是否付款或承兑。对于收款人，则取得了债权，成为持票人，有向付款人请求付款/承兑及付款的权利，汇票遭拒付时，有向出票人追索的权利；有依法转让汇票的权利。)

(2) 提示(Presentation)。提示是持票人向付款人出示汇票要求承兑或付款的行为。提示分为两种。

① 承兑提示：持远期汇票要求付款人承诺到期付款的提示。

② 付款提示：持即期汇票或到期的远期汇票要求付款人付款的提示。

(3) 承兑(Acceptance)。承兑是远期汇票付款人在持票人作承兑提示时，明确表示同意按出票人的指示付款的行为。

(4) 付款(Payment)。付款是即期汇票的付款人和远期汇票的承兑人接到付款提示时，履行付款义务的行为。

(5) 背书(Endorsement)。背书是转让票据权利的一种法定手续，即持票人在汇票背面签上自己的名字或再加上受让人的名字，并把汇票交给受让人的行为。背书的方式主要有 3 种。

① 限制性背书：即不可转让背书。

② 空白背书：也称不记名背书，票据背面只有背书人名称而无受让人签名。此类背书



只凭交付即可转让。

③ 记名背书：指汇票背面既有背书人签名，又有被背书人签名。这种背书受让人可继续背书将汇票转让。

(6) 拒付与追索（Dishonor & Recourse）。

① 拒付(Dishonour)是持票人提示汇票要求承兑或付款时遭到拒绝承兑或付款的行为，又称退票。

② 追索(Recourse)是指汇票遭到拒付，持票人要求其前手背书人、出票人或其他票据债务人偿还汇票金额及费用的行为。

5. 汇票的种类

汇票可以从不同的角度进行分类。

(1) 按出票人的不同，可分为银行汇票和商业汇票。凡出票人为工商企业或个人的汇票为商业汇票(Commercial Draft)，国际贸易结算中，商业汇票通常是由出口商开立的，委托当地银行向国外进口商或银行收取货款时所使用的汇票；凡出票人为银行的汇票为银行汇票(Bank's Draft)，银行汇票的付款人一般也是银行。

(2) 按是否附有包括运输单据在内的商业单据，分为光票和跟单汇票(Clean Draft and Documentary Draft)。光票是出票人出具的汇票不附带任何货运单据，银行汇票一般为光票。跟单汇票是出具的汇票随附货运单据，跟单汇票一般为商业汇票。

(3) 按付款日期的不同，可分为即期汇票和远期汇票(Sight Bill and Time Bill)。

即期汇票是见票即付的汇票。远期汇票是采用定日付款、出票/见票/说明日后若干天付款的汇票。

(4) 按承兑人的不同，可分为商业承兑汇票和银行承兑汇票(Commercial Acceptance Draft and Bank's Acceptance Draft)。由企业或个人承兑的远期汇票即为商业承兑汇票，其建立在商业信用基础之上。由银行承兑的汇票即为银行承兑汇票，银行承兑汇票以银行信用为基础，便于在市场上贴现流通。

(5) 按汇票适用地区不同，可分为国内汇票和国外汇票(Inland Draft and Foreign Draft)。国内汇票的出票地和付款地在同一国境内，汇票的流通也在国内。国外汇票指汇票出票地和付款地的一方或双方均在国外，汇票的流通涉及两国以上。根据我国票据法，国外汇票的票据行为既有发生在我国境内的，又有发生在我国境外的。

### 8.1.3 本票和支票

1. 本票

1) 本票的概念及必要项目

《日内瓦统一法》未给本票(Promissory Note)下定义，目前各国广泛引用或参照 1882 年《英国票据法》对本票所下的定义。

《英国票据法》规定：

A promissory note is an unconditional promise in writing made by one person to another signed by the maker engaging to pay on demand or at a fixed or determinable future time a sum certain in money to or to the order of a specified person or to bearer. (本票是一人向另一人签发




的，保证即期或定期或在可以确定的将来时间，对某人或其指定人或持票人支付一定金额的无条件的书面承诺。)

《中华人民共和国票据法》对本票的定义是：本票是出票人签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。

各国票据法对本票内容的规定并不完全一致，但基本包括：①有“本票( Promissory note )字样”；②无条件支付承诺；③收款人名称或其指定人或来人；④付款期限；⑤付款地点；⑥出票日期和地点；⑦一定金额；⑧出票人签字。

2) 本票和汇票的异同

(1) 本票是无条件支付承诺，汇票是无条件支付命令。本票的出票人自己出票自己付款，使承诺式的票据。汇票是出票人要求付款人无条件地支付给收款人的书面支付命令，付款人没有义务必须支付票款，除非他承兑了汇票，所以汇票是命令式或委托式的票据。

(2) 当事人不同。本票只有两个基本当事人：出票人和收款人；汇票有 3 个基本当事人，即出票人、付款人和收款人。

(3) 本票的出票人就是付款人，所以远期本票无需提示承兑；而远期汇票需由持票人提示承兑。

(4) 本票出票人自始至终是主债务人，汇票在承兑、背书前是主债务人，后是从债务人。

(5) 本票只能开出一张，而汇票可成套数份签发。

(6) 汇票票据行为的规定均适用于本票。

2. 支票

1) 支票的概念及必要项目

《日内瓦统一法》未给支票(Check/Cheque)下定义，目前各国广泛引用或参照 1882 年《英国票据法》对支票所下的定义。

《英国票据法》规定：

A cheque is a bill of exchange drawn on a bank payable on demand. A cheque is an unconditional order in writing addressed by the customer to a bank signed by that customer authorizing the bank to pay on demand a sum certain in money to or to the order of a specified person or to bearer. (支票是以银行为付款人的即期汇票。支票是银行存款户向该银行签发的，授权其即期支付一定金额给某人或其指定人或持票人的无条件书面支付命令。)

《中华人民共和国票据法》对支票的定义是：支票是出票人签发的，委托办理支票存款业务的银行或者其他金融机构在见票时无条件支付确定金额给收款人或持票人的票据。

支票有 3 个基本当事人，即出票人、付款人、收款人。

2) 支票的种类

(1) 一般支票(Uncrossed Check/Open Check / Cash Check)。收款时可通过银行转账，也可由持票人自行提现。风险在于：万一支票遗失很容易被人冒领。

(2) 划线支票。是在支票正面划两道平行横线的支票。划线支票只能用于银行转账，不能提现。目的在于：防止支票遗失时被人冒领，即使被冒领，也有可能通过银行收款线索追回款项。根据是否注明收款银行名称又可分为：一般划线支票(General Crossing)、特殊划线支票(Special Crossing)。支票的划线人可以是出票人、持票人、代收银行。



(3) 记名支票(Check Payable to Order)。是在收款人一栏中记载收款人的具体名称，取款时，须由载明的收款人在背面签章的支票。

(4) 不记名支票(Check Payable to Bearer)。又称来人或空白抬头支票，只写明“付来人”。支款时无需收款人签章，持票人可仅凭交付转让支票权利。

(5) 保付支票(Certified Check)。 是由付款银行在支票上加盖“保付”戳记并签字的支票，目的在于避免出票人开出空头支票。经银行保付的支票有利于流通。

(6) 银行支票(Bank’s Check)。也称银行即期汇票，是由一家银行签发的，命令另一银行向某人或其指定人或来人付款的书面命令。

3) 支票与汇票的区别

(1) 支票必须是即期付款，无到期日记载；汇票即可见票即付，也可在将来时间支付。

(2) 支票没有承兑、保证等票据行为，而此类票据行为都适用于汇票。

(3) 支票的付款人仅限于银行；汇票的付款人既可是银行，也可是企业或个人。

(4) 支票的出票人和付款人之间必须先有资金关系，而汇票则不一定。

(5) 支票只能做结算；汇票可做结算工具，也可做信贷工具。

(6) 支票只有一张，汇票可由一式数份。

表 8-1 较直观地表明了汇票、本票、支票间的异同。

表 8-1　汇票、本票、支票间的异同

| | 汇票 | 本票 | 支票 |
|---|---|---|---|
| 当事人数 | 三人：出票人<br>付款人 收款人 | 二人：出票人<br>收款人 | 三人：出票人<br>付款人　收款人 |
| 出票人和付款人关系 | 不必先有资金关系 | 无所谓资金关系 | 先有资金关系 |
| 主债务人 | 承兑前：出票人<br>承兑后：承兑人 | 出票人 | 出票人 |
| 出票人担保责任 | 付款、承兑 | 自付款 | 付款 |
| 有无到期日记载 | 有 | 有 | 无(即期) |
| 付款人 | 承兑人(单位或银行) | 出票人(单位或银行) | 银行 |
| 有无副本 | 有 | 无 | 无 |
| 票据行为 | 出票、提示承兑、<br>付款、保证 | 出票、付款、保证 | 出票、提示 |

## 8.2　国际贸易的结算方式

国际结算方式有很多，如汇款、托收、信用证、银行保函、备用信用证等。根据资金转移方向和结算工具的传递方向的不同，这些结算方式可分为两大类：顺汇(Remittance)和逆汇(Honor of Draft)。顺汇法中，资金与结算工具的传递方向相同，都是由债务人转移给债权人。逆汇是指由债权人主动出具票据，委托银行向债务人收取一定金额的款项的方式。在逆汇中，资金与结算工具的传递方向相反，结算工具是由债权人转移给债务人，资金是由债务人转移给债权人。在国际结算方式中，汇款是典型的顺汇法，而托收和信用证方式是典型的逆汇。




### 8.2.1 汇款结算方式

1. 汇款方式及其当事人

1) 汇款的定义

汇款(Remittance)又称汇付，是债务人或付款人主动通过银行将款项汇交(电汇、信汇、票汇)收款人的一种商业信用结算方式。

在国际结算中，汇款结算方式出现最早，使用起来也最方便，它是基于商业信用的一种支付方式。银行应付款人要求以一定的方式通过国外联行或代理行把款项付给收款人，银行只负责提供账户间划拨款项的服务而不涉及信用问题。

2) 汇款方式的当事人

汇款结算方式有4个当事人，分别如下。

(1) 汇款人(Remitter)，或称债务人，即付款人，通常是国际贸易中的进口商。

(2) 收款人( Payee/ Beneficiary)，或称债权人，在国际贸易中通常为出口商。

(3) 汇出行(Remitting Bank)，是受汇款人委托汇出汇款的银行，在国际贸易中通常是进口方所在地银行。

(4) 汇入行(Receiving Bank)又称解付行(Paying Bank)，是受汇出行委托，解付汇款的银行。在国际贸易中，汇入行通常为出口地银行。



2. 汇款结算方式种类及其业务程序

根据汇款过程中所使用的支付工具的不同，汇款结算方式可以分为电汇、信汇、票汇3种。

1) 电汇

电汇(T/T, Telegraphic Transfer)是汇款人委托银行以加押电报(Tested Cable)、电传(Telex)等电信工具指示出口地某银行作为汇入行，解付一定金额给收款人的汇款方式。电汇业务流程图如图8.1所示。

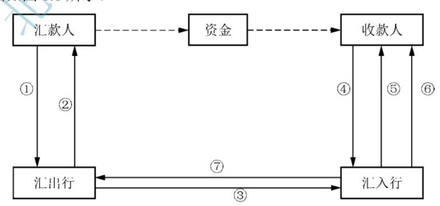



图 8.1　电汇业务流程图

① 填写电汇申请书，交款付费。

② 电汇回执。

③ 加押电报电传。

④ 电汇通知书。



⑤ 收款人收据。

⑥ 解付。

⑦ 付讫借记通知书。

电汇结算方式交款迅速，安全性大，有利于资金的充分利用，但费用较信汇、票汇高。

2) 信汇

信汇(M/T，Mail Transfer)是汇出行应汇款人申请，将信汇委托书或支付委托书邮寄给汇入行，授权其解付一定金额给收款人的一种汇款方式。信汇业务流程图如图 8.2 所示。

① 填写信汇申请书，交款付费。

② 信汇回执。

③ 邮寄信汇委托书。

④ 信汇通知书。

⑤ 收款人收据。

⑥ 解付。

⑦ 付讫借记通知书。

在业务处理上，信汇与电汇基本相同，不同的是信汇费用低廉，资金在途时间长，银行可短期占用汇款人的资金。信汇业务流程图如图 8.2 所示。

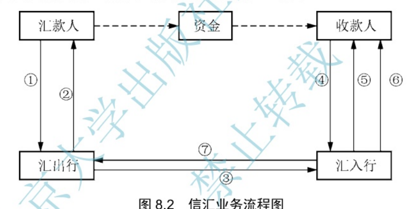



图 8.2　信汇业务流程图



3) 票汇

票汇(D/D，Remittance by bank’s Demand Draft)是汇出行应汇款人申请，代汇款人开立以其分行或代理行为解付行的银行即期汇票(Bank’s Demand Draft)，支付一定金额给收款人的汇款方式。票汇业务流程图如图 8.3 所示。

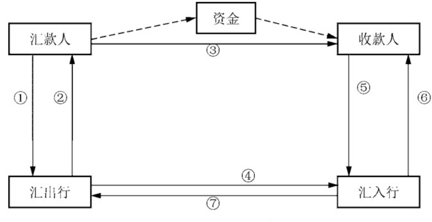



图 8.3　票汇业务流程图

① 填写票汇申请书，交款付费。

② 银行出具即期汇票。

③ 银行即期汇票。

④ 汇款通知书(票根)。

⑤ 收款人持银行即期汇票取款。

⑥ 解付。

⑦ 付讫借记通知书。

票汇取款方便，手续简单，而且收款人可背书转让银行即期汇票，具有流通性。但是，汇票在到达付款行时，若经过多次转让，银行可无偿占用资金的时间可能更长。

3. 汇款结算方式在国际贸易中的应用

在国际贸易中，汇款方式主要用于两种特殊形式的货款结算，即预付货款和货到付款的支付，以及常用在贸易从属费用的结算。

1) 预付货款

预付货款(Payment in Advance)是进口商(付款人)在出口商(收款人)将货物或货运单据交付以前将货款的全部或者一部分通过银行付给出口商，出口商收到货款后，再根据约定发运货物。

在这种方式下，出口商具有较大的主动权，且没有风险，而对进口商却很不利。一般预付货款主要出现在以下几种情况。

(1) 双方交易的是紧俏的，买方急需的商品。

(2) 进出口双方关系十分密切。

(3) 双方是长期合作的伙伴关系，互相信赖，信用可靠。

(4) 出口商是国际上信誉极好，信用级别较高的大公司。

(5) 进出口商同属于一家公司的两家分公司，或是母公司与子公司的关系。

(6) 进口商信誉不佳。

(7) 出口商资金匮乏。

(8) 定金的支付。

2) 货到付款

货到付款(Payment After Arrival of Goods)与预付货款相反，它是进口商在收到货物以后，立即或一定时期以后再付款给出口商的一种结算方式，又称交货付现(Cash on Delivery, COD)。也可被称为延期付款(Deferred Payment)或赊销( Open Account Transaction)。在这种结算方式下，进口商掌握了依货付款的主动权，并且可以不用收货后立即付款，但对出口方十分不利，包括售定和寄售两种。

(1) 售定是进出口商达成协议，规定出口商先发货，再由进口商按合同规定的货物售价和付款时间进行汇款的一种结算方式。售定方式结算通常用在鲜活商品的贸易中。

(2) 寄售(Consignment)是一种委托售货的交易方式。出口方按约定将货物运往国外，委托国外商人在当地市场上代为销售(价格未定，有时也规定最低价格)，待货物售出以后，国外商人将扣除佣金和有关费用的货款再汇给出口商的结算方法。对出口商来讲这是一种最差的收款条件，除了要承担进口商的信用风险，还要承担价格风险。通常使用在滞销商



品的促销、新产品开拓海外市场、剩余货物的处理。

3) 凭单付汇

凭单付汇是进口商通过银行将款项汇给出口商所在地银行(汇入行)，并指示该行凭出口商提供的某些商业单据或某种装运证明即可付款给出口商。

#### 4. 汇款方式的运用特点

(1) 风险大。预付货款或货到付款依据的都是商业信用。对于预付货款的买方及货到付款的卖方来说，一旦付了款或发了货就失去了制约对方的手段，他们能否收货或收款，完全依赖对方的信用，如果对方信用不好，很可能银货两空。因而汇款只在国际贸易结算的一些特殊场合和情况下使用。例如，在引例 1 中，由于贸易双方选用了电汇货到后付款的结算方式，我方 A 公司在签订合同时又未仔细推敲条款，导致不得不承担贸易履行过程中所有的风险，在整个业务中处于很被动的位置，最终造成损失。

(2) 资金负担不平衡。对于预付货款的买方及货到付款的卖方来说，资金负担较重，整个交易过程中需要的资金，几乎全部由他们来提供。对于出口商来说，货到付款弄不好还会出现钱货两空的情况。

(3) 手续简便，费用少。汇款支付方式的手续是最简单的，银行的手续费也最少，只有一笔数额很少的汇款手续费。因此在交易双方相互信任的情况下，或者在跨国公司的不同子公司之间，用汇款支付方式是最理想的。因此，汇款方式尽管有不足之处，但在国际贸易结算中还时有运用。



### 8.2.2　托收结算方式

#### 1. 托收方式及其当事人

1) 托收的定义

托收(Collection)是出口方委托本地银行根据其要求通过进口地银行向进口方提示单据，收取货款的结算方式。

托收属于一种逆汇结算方式，并且是建立在商业信用基础之上的一种结算方式。其最大特点就是“收托付汇、实收实付”。出口商与出口地银行之间、出口地银行与进口地银行之间只是一种代理关系。在贸易托收方式中，银行只是对进出口货物的安全性、收汇的及时性负有道义上的责任，至于进口商能否按照规定的交单条件付款赎单，完全取决于其付款的能力和付款的愿望，银行不承担付款的责任。

2) 托收结算方式当事人

(1) 委托人(Principal/Drawer)。委托银行向国外付款方收款的人就是托收委托人，因为是由他开具托收汇票的，所以也称出票人，一般是贸易合同中的出口商。

(2) 托收行(Remitting Bank)。托收行是接受委托人的委托，负责办理托收业务的银行，也称寄单行，一般是位于出口商所在地是出口商的开户银行。

(3) 代收行(Collecting Bank)。代收行是接受托收行的委托代为提示汇票、收取货款的银行。通常代收行是位于进口商(付款人)所在地的托收行的代理行或海外联行。

(4) 付款人(Drawee)。代收行根据托收行的指示向其提示汇票、收取票款的一方就是付款人，也是汇票的受票人。托收业务中的付款人通常是贸易合同中的进口商。

2. 托收方式种类及其业务程序

根据托收是否附带货运单据，托收可分为光票托收和跟单托收。

1) 光票托收

光票托收(Clean Collection)是指出口商仅开具汇票而不附商业单据(主要指货运单据)的托收。在光票托收中，委托人委托银行向付款人付款时，只是将金融单据交给银行，由银行向付款人提示，而其他单据则由委托人直接寄给付款人。光票托收中，委托人由于在付款人付款之前就已丧失了对商业单据，尤其是提单的控制权，因此这种托收方式对委托人来说风险较大，现在在国际贸易货款的收付中使用较少，通常仅用于各类小额的贸易从属费用，以及出口货款尾数、佣金等。

光票托收的汇票，在期限上也应有即期和远期两种。但在实际业务中，由于一般金额都不太大，即期付款的汇票较多。

2) 跟单托收

跟单托收(Documentary Collection)是指附有商业物权凭证单据的托收。卖方开具托收汇票，连同商业单据(主要指货物装运单据)一起委托给托收行。跟单托收又可分为付款交单和承兑交单两种。

(1) 付款交单(Documents against Payment，D/P)。付款交单是代收行以进口商的付款为条件向进口商交单。根据付款时间的不同又可分为：即期付款交单(D/P at sight)和远期付款交单(D/P at…days after sight)。

即期付款交单就是凭即期汇票付款或者简单地凭付款(无汇票的情况下)而交出单据。

远期付款交单就是凭远期汇票付款而交出单据。出口商出具远期汇票及单据通过托收行一并寄代收行，代收行收到跟单汇票后，立即向进口商提示，进口商随即予以签字承兑，代收行收回已承兑的汇票，待汇票到期时再向进口商提示付款，要求进口商付款，在收到货款后将单据交进口商。在这种方式下，即使付款人承兑了汇票也不能取得单据，出口商仍可通过代收行对货物保留控制权。

以下以跟单托收即期付款交单为例，说明跟单托收付款交单的业务流程，如图8.4所示。



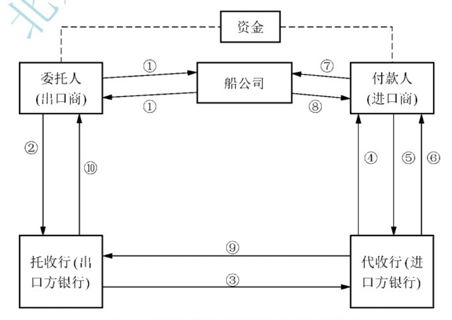



图8.4　跟单托收即期付款交单业务流程图



① 出口商按合同规定装运货物，船公司签发提单给出口商。

② 缮制跟单汇票，填写托收申请书。

③ 制作并航寄托收委托书及跟单汇票。

④ 提示单据要求付款。

⑤ 付款。

⑥ 交单。

⑦ 进口商凭单据要求提货。

⑧ 船公司释放货物给进口商。

⑨ 汇回收妥的货款。

⑩ 款项记入委托人账户。

(2) 承兑交单(Documents against Acceptance，D/A)。承兑交单是银行付款人对凭远期汇票的承兑而交出单据。被委托的代收行，在付款人承兑远期汇票之后，将货运单据交给付款人，付款人在汇票到期日履行付款义务。承兑交单只用于远期汇票的托收业务。跟单托收承兑交单业务流程如图 8.5 所示。

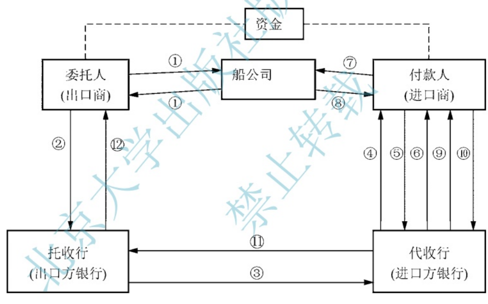



图 8.5　跟单托收承兑交单业务流程图

① 出口商按合同规定装运货物，船公司签发提单给出口商。

② 缮制跟单汇票，填写托收申请书。

③ 制作并航寄托收委托书及跟单汇票。

④ 提示单据要求承兑。

⑤ 承兑。

⑥ 交单。

⑦ 进口商凭单据要求提货。

⑧ 船公司释放货物给进口商。

⑨ 到期日提示汇票要求付款。

⑩ 付款。

⑪ 汇回收妥的货款。





⑫ 款项记入委托人账户。

3. 使用托收结算方式应注意的问题

从信用角度看，托收是出口商凭进口商的信用收款，属于商业信用。不同的托收种类其风险和损失的程度是不同的。在付款交单的情况下，进口人在没有付清货款之前，货物的所有权仍属于出口人。如果进口人拒付，出口人有权另行转卖货物，但出口人须承担仓储保管费用、损耗、手续费和风险等。而在承兑交单的情况下，进口人只要在汇票上履行承兑手续，即可取得装运单据，凭以提货。出口人收款的保障就是进口人的信用，一旦进口人拒付，虽然可以起诉，往往进口人已陷于无力付款的境地甚至破产倒闭，出口人便遭致货、款两空的损失，所以承兑交单的风险比付款交单更大。

在出口业务中，应根据不同货物的销售情况、不同客户、不同国家的贸易习惯，适当使用托收方式。同时应注意以下问题。

(1) 应该在调查研究的基础上，选择资信好、经营作风正派的国外进口商。

(2) 采用托收方式时，成交金额不宜过大，应事先对国外进口商的支付能力进行科学调查，成交金额不能超过国外进口商的支付能力。

(3) 要了解进口国家的贸易管制和外汇管理制度，以免货到目的港后，进口人未领到进口许可证或未申请到外汇等，从而给我方造成损失。

(4) 要了解进口国家的贸易习惯。例如，有的国外代收行只接受即期付款交单的托收委托，而把远期付款交单当作承兑交单处理，并不承担任何责任和风险。

(5) 为避免和减轻托收结算方式的风险，使用托收结算方式应选用 CIF 贸易术语，装运前投保卖方利益险和海运货物运输险，防止在拒付的情况下货物又遭受损失。而选用托收结算方式不宜同时选用 FOB 术语，这样可以防范买方和船方勾结合伙诈骗，同时可以防止买方不投保，货物出险后卖方无从索赔的风险和货物若出险，保险单在买方手中，卖方很被动，索赔困难的风险。

(6) 采用托收方式成交，提单不应以进口人为收货人，最好采用“空白抬头、空白背书”提单。

总之，使用托收方式，对出口方来说，承担了较大的风险，而对进口方来说，则较为有利。引例 2 中我进出口集团公司在出口业务中草率使用了托收承兑交单结算方式，在澳大利亚进口公司因经营不善无力付款时只能接受货款两空的事实，蒙受巨大的经济损失。

4. 有关托收的国际惯例

为给办理托收业务的有关各方提供一套可遵循的共同规则，国际商会于 1958 年首次草拟了《商业单据托收统一规则》(Uniform Rules for the Collection of Commercial Paper)建议各银行采用，以期成为托收各方共同遵守的惯例。随后，国际商会又于 1967 年修订并颁布了该规则，为适应国际贸易发展的需要，特别是考虑到实际业务中，不仅有跟单托收也有光票托收，国际商会于 1978 年再次对上述规则进行了修订，并更名为《托收统一规则》(Uniform Rules for Collection)，即国际商会第 322 号出版物，该修订本自 1979 年 1 月 1 日起生效。



为确保国际商会规则符合不断变化的国际贸易做法，遵循和听取国际贸易实际业务人员及其他人士的意见的原则，国际商会银行委员会于 1993 年开始着手对原有《托收统一规则》进行修订。最终修订稿于 1995 年 5 月由国际商会银行委员会一致通过，并定名为国际商会第 522 号出版物(简称 URC522)，于 1996 年 1 月 1 日起在国际上实行。URC522 已成为各国银行处理托收业务时普遍遵守的国际惯例。

### 8.2.3　信用证结算方式

信用证结算方式是随着国际实践的发展，在银行参与国际结算的过程中逐步形成的。信用证自 19 世纪初出现以来，在实践中日益被广泛应用，已成为国际贸易中最常用的一种支付方式。

1. 信用证结算方式概述

1) 信用证的定义

信用证(Letter of Credit，L/C)是银行应买方要求和指示向卖方开立的、在一定期限内凭规定的单据，即期或在一个可以确定的将来日期，兑付一定金额的书面承诺。

简言之，信用证是一种银行开立的有条件付款的书面承诺。“条件”就是必须提交符合信用证规定的单据。

2) 信用证的当事人

在信用证业务中，有 3 个基本当事人，即开证申请人、受益人、开证行。根据不同的业务情况，又会产生通知行、保兑行、议付行、付款行、承兑行、偿付行等其他当事人。

(1) 开证申请人(Applicant)。在国际贸易中，信用证的开证申请人是进口商或买方，通常他还是运输单据的收货人。进口商根据贸易合同的规定到其有业务往来的银行申请开立信用证。

(2) 开证行 ( Issuing Bank)。开证行是接受开证申请人委托开立信用证的银行。开证行也被称作开证人、授予人。

开证行是以自己的名义对信用证下的义务负责的。虽然开证行同时受到开证申请书和信用证本身两个契约约束，但是根据国际惯例，开证行依信用证所承担的付款、承兑汇票或议付或履行信用证项下的其他义务的责任，不受开证行与申请人或申请人与受益人之间产生纠纷的约束。

开证行在验单付款之后无权向受益人或其他前手追索。

(3) 受益人( Beneficiary)。国际贸易中，信用证的受益人是出口商或卖方。

受益人与开证申请人之间存在一份贸易合同，而与开证行之间存在一份信用证。受益人有权依照信用证条款和条件提交汇票及/或单据要求取得信用证的款项。受益人交单后，如遇开证行倒闭，信用证无法兑现，则受益人有权向进口商提出付款要求，进口商仍应负责付款。这时，受益人应将符合原信用证要求的单据通过银行寄交进口商进行托收索款。如果开证行并未倒闭，却无理拒收，受益人或议付行可以诉讼，也有权向进口商提出付款要求。

(4) 通知行(Advising Bank)。通知行是开证行在出口国的代理人。通知行的责任是及时通知或转递信用证，证明信用证的真实性并及时澄清疑点。如通知行不能确定信用证的表面真实性，则应毫不延误地告知从其收到指示的银行，说明其不能确定信用证的真实性。

如通知行仍决定通知该信用证，则必须告知受益人它不能核对信用证的真实性。

通知行对信用证内容不承担责任。

(5) 保兑行(Confirming Bank)。保兑行是应开证行的要求在不可撤销信用证上加具保兑的银行。通常由通知行做保兑行。但是，保兑行有权做出是否加保的选择。保兑行承担与开证行相同的责任。保兑行一旦对该信用证加具了保兑，就对信用证负独立的确定的付款责任。如遇开证行无法履行付款时，保兑行履行验单付款的责任。保兑行付款后只能向开证行索偿，因为它是为开证行加保兑的。

保兑行付款后无权向受益人或其他前手追索票款。

(6) 付款行(Paying Bank)。付款行是开证行的付款代理人。开证行在信用证中指定另一家银行为信用证项下汇票上的付款人，这个银行就是付款行。它可以是通知行或其他银行。

如果开证行资信不佳，付款行有权拒绝代为付款。但是，付款行一旦付款，即不得向受益人追索，而只能向开证行索偿。

(7) 承兑行(Accepting Bank)。远期信用证如要求受益人出具远期汇票的，会指定一家银行作为受票行，由它对远期汇票做出承兑，这就是承兑行。

如果承兑行不是开证行，承兑后又最后不能履行付款，开证行应负最后付款的责任。若单证相符，而承兑行不承兑汇票，开证行可指示受益人另开具以开证行为受票人的远期汇票，由开证行承兑并到期付款。承兑行付款后向开证行要求偿付。

(8) 议付行(Negotiating Bank)。议付是信用证的一种使用方法。它是指由一家信用证允许的银行买入该信用证项下的汇票和单据，向受益人提供资金融通。议付又被称作“买单”或“押汇”。买入单据的银行就是议付银行。具体做法是，议付行审单相符后买入单据垫付货款，即按票面金额扣除从议付日到汇票到期之日的利息，将净款付给出口商。

在信用证业务中，议付行是接受开证行在信用证中的邀请并且信任信用证中的付款担保，凭出口商提交的包括有代表货权的提单在内的全套出口单证的抵押，而买下单据的。议付行议付后，向开证行寄单索偿。如果开证行发现单据有不符信用证要求的情况存在，拒绝偿付，则议付行有向受益人或其他前手进行追索的权利。

(9) 偿付行(Reimbursing Bank)。偿付行是开证行指定的对议付行或付款行、承兑行进行偿付的代理人。为了方便结算，开证行有时委托另一家有账户关系的银行代其向议付行、付款行或承兑行偿付，偿付行只有在开证行在偿付行存有足够款项并受到开证行的偿付指示时才付款。偿付行偿付后再向开证行索偿。

3) 信用证的特点

(1) 信用证是一项独立文件。信用证以贸易合同为依据而开立，但是一经开立就不再受到贸易合同的牵制，两者是相互独立的交易。银行履行信用证付款责任仅以受益人提交了满足信用证规定条件的单据为前提，不受到贸易合同争议的影响。

(2) 信用证结算方式仅以单据为处理对象。信用证业务中，银行对于受益人履行契约的审查仅针对受益人交到银行的单据进行的，单据所代表的实物是否好则不是银行关心的问题。即便实物的确有问题，进口商对出口商提出索赔要求，只要单据没问题，对于信用证而言，受益人就算满足了信用证规定的条件，银行就可以付款。



(3) 开证行负第一性的付款责任。信用证是由银行承担第一性付款责任的书面保证文件。在信用证中，银行是以自己的信用做出付款保证的，所以，一旦受益人满足了信用证的条件，就直接向银行要求付款，而无须向开证申请人(进口商)要求付款。开证银行是主债务人，其对受益人负有不可推卸的、独立的付款责任。信用证是用银行信用代替商业信用，这就是开证行负第一性付款责任的含义所在。

4) 信用证的内容

信用证的内容主要包括以下几个方面。

(1) 关于信用证本身主要包括以下内容。

① 信用证的类型(Form of Credit)。

② 信用证号码(L/C Number)。

③ 开证日期(Date of Issue)；信用证金额 (L/C Amount)。

④ 有效期和到期地点(Expiry Date and Place)。

⑤ 开证银行(Issuing / Opening Bank)。

⑥ 通知银行(Advising / Notifying Bank)。

⑦ 开证申请人(Applicant)；受益人(Beneficiary)。

⑧ 单据提交期限(Documents Presentation Period)。

(2) 关于汇票。凡需要提交汇票的信用证，通常都在信用证中规定了出票人(Drawer)、付款人(Drawee)、付款期限(Tenor)和出票条款(Drawn Clause)。

(3) 关于单据。信用证中均应规定须提交哪些单据，各种单据的份数、内容及要求。常见的单据包括：商业发票(Commercial Invoice)、提单(Bill of Lading)、保险单(Insurance Policy)、产地证明书(Certificate of Origin)、品质证明书(Certificate of Quality)、重量证明书(Certificate of Quantity)和其他单据(Other Documents)。

(4) 关于货物。主要包括货物的品名、货号和规格(Commodity Name, Article Number and Specification)、数量和包装(Quantity and Packing)及单价(Unit Price)。

(5) 关于运输。信用证中关于运输的规定主要包括：装货港(Port of Loading / Shipment)、卸货港或目的地(Port of Discharge or Destination)、装运期限(Latest Date of Shipment)、可否分批装运(Partial Shipment Allowed/ Not Allowed)、可否转船运输(Transshipment Allowed / Not Allowed)。

(6) 其他。信用证中其他规定，通常包括以下内容。

① 特别条款(Special Condition)。

② 开证行对议付行的指示(Instructions to Negotiating Bank)。

③ 背批议付金额条款(Endorsement Clause)。

④ 索汇方法(Method of Reimbursement)和寄单方法(Method of Dispatching Documents)。

⑤ 开证行付款保证(Engagement /Undertaking Clause)。

⑥ 惯例适用条款(Subject to UCP Clause)。

⑦ 开证行签字(Signature)。

信用证示例 1

```
2001MAR22 09:18:11                                          LOGICAL TERMINAL  E102
MT S700              ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT                  PAGE  00001
                                                                    FUNC  MSG700
                                                                    UMR   06881051
MSGACK   DWS765I AUTH OK, KEY B198081689580FC5, BKCHCNBJ RJHISARI RECORO
BASIC HEADER                 F  01  BKCHCNBJA940 0588 550628
APPLICATION                  0 700  1057 010320 RJHISARIAXXX 7277 977367 020213 1557 N
HEADER                                  *ALRAJHI BANKING AND INVESTMENT
                                        *CORPORATION
                                        *RIYADH
                                        *(HEAD OFFICE)
USER HEADER                  SERVICE CODE     103:        (银行盖信用证通知专用章)
                             BANK. PRIORITY   113:
                             MSG USER REF.    108:
                             INFO. FROM CI    115:
SEQUENCE OF TOTAL   *  27    1 / 1
FORM OF DOC.        *  40 A  IRREVOCABLE
CREDIT
DOC. CREDIT         *  20    0011LC123756
NUMBER
DATE OF ISSUE          31 C  010320
DATE/PLACE EXP.     *  31 D
                                         DATE 010505 PLACE CHINA

APPLICANT           *  50    NEO GENERAL TRADING CO.
                             P.O. BOX 99552, RIYADH 22766, KSA
                             TEL: 00966-1-4659220   FAX: 00966-1-4659213
BENEFICIARY         *  59    DESUN TRADING CO., LTD.
                             HUARONG MANSION RM2901 NO.85 GUANJIAQIAO, NANJING
                             210005, CHINA
                             TEL: 0086-25-4715004   FAX: 0086-25-4711363
AMOUNT              *  32 B  CURRENCY USD AMOUNT 13260,
AVAILABLE WITH/BY   *  41 D  ANY BANK IN CHINA,
                             BY NEGOTIATION
DRAFTS AT ...          42 C  SIGHT
DRAWEE                 42 A  RJHISARI

                             *ALRAJHI BANKING AND INVESTMENT

                             *CORPORATION

                                                  *RIYADH

                             *(HEAD OFFICE)
```



| | | |
|---|---|---|
| PARTIAL SHIPMTS | 43 P | NOT ALLOWED |
| TRANSSHIPMENT | 43 T | NOT ALLOWED |
| LOADING ON BRD | 44 A | |
| | | CHINA MAIN FORT, CHINA |
| | 44 B | |
| | | DAMMAM PORT, SAUDI ARABIA |
| LATEST SHIPMENT | 44 C | 010430 |
| GOODS DESCRIPT. | 45 A | |
| | | ABOUT 1700 CARTONS CANNED MUSRHOOM PIECES & STEMS 24 TINS X 425 GRAMS NET WEIGHT (D.W. 227 GRAMS) AT USD7.80 PER CARTON.<br>ROSE BRAND. |
| DOCS REQUIRED | 46 A | |
| | | DOCUMENTS REQUIRED:<br>+ SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN TRIPLICATE ORIGINAL AND MUST SHOW BREAK DOWN OF THE AMOUNT AS FOLLOWS: FOB VALUE, FREIGHT CHARGES AND TOTAL AMOUNT C AND F.<br>+ FULL SET CLEAN ON BOARD BILL OF LADING MADE OUT TO THE ORDER OF AL RAJHI BANKING AND INVESTMENT CORP, MARKED FREIGHT PREPAID AND NOTIFY APPLICANT, INDICATING THE FULL NAME, ADDRESS AND TEL NO. OF THE CARRYING VESSEL'S AGENT AT THE PORT OF DISCHARGE.<br>+ PACKING LIST IN ONE ORIGINAL PLUS 5 COPIES, ALL OF WHICH MUST<br>BE MANUALLY SIGNED.<br>+ INSPECTION (HEALTH) CERTIFICATE FROM C.I.Q. (ENTRY-EXIT<br>INSPECTION AND QUARANTINE OF THE PEOOPLES REP. OF CHINA) STATING<br>GOODS ARE FIT FOR HUMAN BEING.<br>+ CERTIFICATE OF ORIGIN<br>DULY CERTIFIED BY C.C.P.I.T.<br>STATING THE NAME OF THE MANUFACTURERS OF PRODUCERS<br>AND THAT GOODS EXPORTED ARE WHOLLY OF CHINESE ORIGIN.<br>+ THE PRODUCTION DATE OF THE GOODS NOT TO BE EARLIER THAN HALF MONTH AT TIME OF SHIPMENT. BENEFICIARY MUST CERTIFY THE SAME.<br>+ SHIPMENT TO BE EFFECTED BY CONTAINER AND BY REGULARE LINE. SHIPMENT COMPANY'S CERTIFICATE TO THIS EFFECT SHOULD ACCOMPANY THE DOCUMENTS. |

| | | |
|---|---|---|
| | | + INSURANCE POLICY OR CERTIFICATE IN 1 ORIGINAL AND |
| | | 1 COPY ISSUED OR ENDORSED TO THE ORDER OF AL RAJHI BANKING |
| | | AND INVESTMENT CORP FOR THE INVOICE PLUS 10 PERCENT COVERING |
| | | ALL RISKS, INSTITUTE CARGO CLAUSES, INSTITUTE STRIKES. |
| DD. CONDITIONS | 47 A | |
| | | ADDITIONAL CONDITION: |
| | | A DISCREPANCY FEE OF USD50.00 WILL BE IMPOSED ON EACH SET OF |
| | | DOCUMENTS PRESENTED FOR NEGOTIATION UNDER THIS L/C WITH |
| | | DISCREPANCY. THE FEE WILL BE DEDUCTED FROM THE BILL AMOUNT. |
| | | PAYMENT UNDER THE GOODS WERE APPROVED BY SAUDI GOVERNMENT LAB. |
| CHARGES | 71 B | |
| | | ALL CHARGES AND COMMISSIONS OUTSIDE |
| | | KSA ON BENEFICIARIES' ACCOUNT INCLUDING REIMBURSING, BANK COMMISSION, DISCREPANCY FEE (IF ANY) AND COURIER CHARGES. |
| CONFIRMAT INSTR | * 49 | WITHOUT |
| REIMBURS. BANK | 53 D | / / |
| | | AL RAJHI BANKING AND INVESTMENT CORP |
| | | RIYADH (HEAD OFFICE) |
| INS PAYING BANK | 78 | |
| | | DOCUMENTS TO BE DESPATCHED IN ONE LOT BY COURIER. |
| | | ALL CORRESPONDENCE TO BE SENT TO ALRAJHI BANKING AND INVESTMENT |
| | | COPRORATION RIYADH (HEAD OFFICE) |
| SEND REC INFO | 72 | REIMBURSEMENT IS SUBJECT TO |
| | | ICC URR 525 |
| TRAILER | | ORDER IS <MAC:> <PAC:> <ENC:> <CHK:> <TNG:> <PDE:> |
| | | MAC:E55927A4 |
| | | CHK:7B505952829A |
| | | HOB |



信用证示例 2

**THE ROYAL BANK OF CANADA**

**BRITISH COLUMBIA INTERNATION CENTRE**

**1055 WEST GEORGIA STREET, VANCOUVER, B.C. V6E 3P3**

**CANADA**

□CONFIRMATION OF TELEX/CABLE PER-ADVISED　　DATE:　APR 8, 2001

TELEX NO. 4720688 CA　　PLACE:　VANCOUVER

| IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT | CREDIT NUMBER: 01/0501-FCT | ADVISING BANK'S REF. NO. |
|---|---|---|
| **ADVISING BANK:**<br>SHANGHAI A J FINANCE CORPORATION<br>59 HONGKONG ROAD<br>SHANGHAI 200002, CHINA | **APPLICANT:**<br>NEO GENERAL TRADING CO.<br>#362 JALAN STREET, TORONTO, CANADA | |
| **BENEFICIARY:**<br>DESUN TRADING CO.,LTD.<br>29TH FLOOR KINGSTAR MANSION,<br>623JINLIN RD., SHANGHAI CHINA | **AMOUNT:**<br>USD46,980.00<br>(US DOLLARS FORTY SIX THOUSAND NINE HUNDRED AND EIGHTEEN ONLY) | |
| **EXPIRY DATE: MAY 15, 2003** | FOR NEGOTIATION IN APPLICANTS COUNTRY | |

GENTLEMEN:

WE HEREBY OPEN OUR IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT IN YOUR FAVOR WHICH IS AVAILABLE BY YOUR DRAFTS AT SIGHT FOR FULL INVOICE VALUE ON US ACCOMPANIED BY THE FOLLOWING DOCUMENTS:

+ SIGNED COMMERCIAL INVOICE AND 3 COPIED.
+ PACKING LIST AND 3 COPIES, SHOWING THE INDIVIDUAL WEIGHT AND MEASUREMENT OF EACH ITEM.
+ ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN AND 3 COPIES ISSUED BY THE CHAMBER OF COMMERCE.
+ FULL SET CLEAN ON BOARD OCEAN BILLS OF LADING SHOWING FREIGHT PREPAID CONSIGNED TO ORDER OF THE ROYAL BANK OF CANADA INDICATING THE ACTUAL DATE OF THE GOODS ON BOARD AND NOTIFY THE APPLICANT WITH FULL ADDRESS AND PHONE NO. 77009910.
+ INSURANCE POLICY OR CERTIFICATE FOR 130 PERCENT OF INVOICE VALUE COVERING: INSURANCE CARGO CLAUSES(A) AS PER I.C.C. DATED 1/1/1982.
+ BENEFICIARY'S CERTIFICATE CERTIFYING THAT EACH COPY OF SHIPPING DOCUMENTS HAS BEEN FAXED TO THE APPLICANT WITHIN 48 HOURS AFTER SHIPMENT.

COVERING SHIPMENT PF:

4 ITEMS TERMS OF CHINESE CERAMIC DINNERWARE INCLUDING:

DS1511　30-PIECE DINNERWARE AND TEA SET, 544SETS

DS2201　20-PIECE DINNERWARE SET, 800SETS,

DS4504　45-PIECE DINNERWARE SET, 443SETS

DS5120　95-PIECE DINNERWARE SET, 245SETS

DETAILS IN ACCORDANCE WITH SALES CONTRACT HSDS03027 DATED APR. 3, 2003.

[ ]FOB /　[ ]CFR / [X] CIF/ [ ]FAX TORONTO CANADA.

<table>
<tr><td>SHIPMENT FROM<br>SHANGHAI</td><td>TO<br>VANCOUVER</td><td>LATEST<br>APRIL 30,2003</td><td>PARTIAL<br>SHIPMENTS<br>PROHIBITED</td><td>TRANSSHIPMENT<br>PROHIBITED</td></tr>
<tr><td colspan="5">DRAFTS TO BE PRESENTED FOR NEGOTIATION WITHIN 15 DAYS AFTER SHIPMENT, BUT WITHIN THE VALIDITY OF CREDIT. ALL DOCUMENTS TO BE FORWARDED IN ONE COVER, BY AIRMAIL, UNLESS OTHERWISE STATED UNDER SPECIAL INSTRUCTION.</td></tr>
<tr><td colspan="5">SPECIAL INSTRUCTION: ALL BANKING CHARGES OUTSIDE CANADA ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY.<br>+ ALL GOODS MUST BE SHIPPED IN ONE 20'CY TO CY CONTAINER AND B/L SHOWING THE SAME.<br>+ THE VALUE OF FREIGHT PREP AID HAS TO BE SHOWN ON BILLS OF LADING.<br>+ DOCUMENTS WHICH FAIL TO COMPLY WITH THE TERMS AND CONDITIONS IN THE LETTER OF CREDIT SUBJECT TO A SPECIAL DISCREPANCY HANDLING FEE OF US$35.00 TO BE DEDUCTED FROM ANY PROCEEDS.</td></tr>
<tr><td colspan="5">DRAFT MUST BE MARKED AS BEING DRAWN UNDER THIS CREDIT AND BEAR ITS NUMBER; THE AMOUNTS ARE TO BE ENDORSED ON THE REVERSE HERE OF BY NEG. BANK. WE HEREBY AGREE WITH THE DRAWERS, ENDORSERS AND FIDE HOLDER THAT ALL DRAFTS DRAWN UNDER AND IN COMPLIANCE WITH THE TERMS OF THIS CREDIT SHALL BE DULY HONORED UPON PRESENTATION.<br>THIS CREDIT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS (1993 REVISION) BY THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE PUBLICATION NO. 500.<br><br>Yours Very Truly,<br>David Jone　　　　Joanne Hsan<br>AUTHORIZED SIGNATURE　　　　AUTHORIZED SIGNATURE</td></tr>
</table>

2. 信用证结算方式业务程序

1) 一般业务程序

使用信用证方式支付货款，从开证申请人向银行申请开立信用证到开证行付清货款，需要经过很多环节，办理各种手续。由于信用证的种类不同，信用证条款有着不同的规定，其业务环节和手续也不尽相同。但是从信用证方式支付一般程序来看，主要有以下基本环节。

(1) 开证、通知。

① 买卖双方订立合同。

② 进口商申请开立信用证。

③ 开证行开立信用证。

④ 通知行通知信用证。

(2) 交单、付款。

① 出口商审证、发货、交单。

② 议付行议付、索偿。

③ 偿付。

④ 开证申请人付款赎单、提货。开证行偿付后，通知买方付款赎单。

(3) 跟单信用证业务流程图如图 8.6 所示。



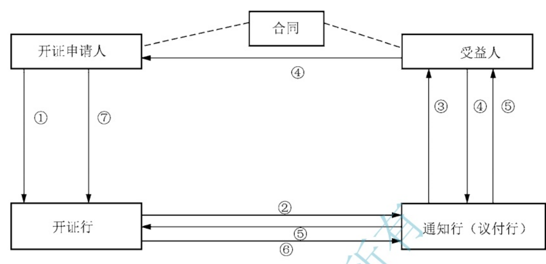



图 8.6　跟单信用证业务流程图

① 买卖双方订立合同。
② 进口商申请开立信用证。
③ 开证行开立信用证。
④ 通知行通知信用证。
⑤ 出口商审证、发货、交单。
⑥ 议付行议付、索偿。
⑦ 偿付。
⑧ 开证申请人付款赎单、提货。

2) 信用证的修改

如果受益人和/或银行在审证中发现信用证条款不能接受或其中有与买卖合同不一致之处或含有不完整的条款等，受益人通常会要求修改信用证。有时，进口人也可能由于形势的变化而要求修改信用证。

但是无论在任何情况下，不可撤销信用证修改的原则是修改应由开证申请人提出，由开证行修改，并经开证行、保兑行(如已保兑)和受益人的同意，才能生效。



3. 信用证的种类

根据每种信用证的不同特点，从不同的角度，可将信用证分为不同的种类。

1) 可撤销与不可撤销信用证

根据开证行对所开出的信用证所负的责任来区分，信用证分为可撤销信用证和不可撤销信用证。

可撤销信用证( Revocable Credit)，是指在开证之后，开证行无需事先征得受益人同意就有权修改其条款或者撤销的信用证。这种信用证对于受益人来说是缺乏保障的。

不可撤销信用证 (Irrevocable Credit)，是指未经开证行、保兑行(如有)以及受益人同意，既不能修改也不能撤销的信用证。这种信用证对于受益人来说是比较可靠的。

在征得开证行、保兑行和信用证受益人统一的情况下，即使是不可撤销信用证也是可以撤销和修改的。

2) 保兑与不保兑信用证( Confirmed Credit)

根据信用证是否有另一家银行对之加以保兑，不可撤销信用证又可分为保兑的和不保兑的信用证两种。

一份信用证上除了有开证银行确定的付款保证外，还有另一家银行确定的付款保证，这样的信用证就是保兑信用证。保兑行对信用证所负担的责任与信用证开证行所负担的责任相当。即当信用证规定的单据提交到保兑行或任何一家指定银行时在完全符合信用证规定的情况下则构成保兑行在开证行之外的确定承诺。

不保兑信用证是未经另一家银行加保的信用证。即便开证行要求另一家银行加保，如果该银行不愿意在信用证上加具保兑，则被通知的信用证仍然只是一份未加保的不可撤销信用证。不保兑信用证的特点是：只有开证行一重确定的付款责任。

3) 即期付款信用证(Sight Payment Credit)

即期付款信用证是规定受益人开立即期汇票、或不需即期汇票仅凭单据即可向指定银行提示请求付款的信用证。付款行付款后对受益人无追索权。

4) 承兑信用证(Acceptance Credit)

承兑信用证是规定开证行对于受益人开立的以开证行自己为付款人或以其他银行为付款人的远期汇票，在审单无误后，应承担承兑汇票并于到期日付款责任的信用证。

具体做法是：受益人开出以开证行或指定银行为受票人的远期汇票，连同商业单据一起交到信用证指定银行；银行收到汇票和单据后，先验单，如单据符合信用证条款，则在汇票正面写上“承兑”字样并签章，然后将汇票交还受益人(出口商)，收进单据。待信用证到期时，受益人再向银行提示汇票要求付款，这时银行才付款。银行付款后无追索权。

5) 延期付款信用证(Deferred Payment Credit)

延期付款信用证是不需汇票，仅凭受益人交来单据，审核相符确定银行承担延期付款责任起，延长一段时间，及至到期日付款的信用证。

在业务处理上，延期付款信用证与承兑信用证类似，所不同的是受益人不需要出具汇票，只需将符合信用证规定的单据交到指定银行；指定银行在验单无误后收入单据，待信用证到期再行付款。

延期付款信用证由于没有汇票，也就没有银行承兑，对于受益人来说明显的不利之处在于无法像承兑信用证那样去贴现汇票。如果受益人急需资金而向银行贷款，银行贷款利率比贴现率高，可见不利于企业对资金的利用。

6) 议付信用证(Negotiation Credit)

议付行议付或购买受益人在信用证项下交来的汇票/单据，只要这些汇票、单据与信用证条款相符，就将被开证行正当付款，这种信用证即为议付信用证。

信用证议付的具体操作方法是，受益人开具汇票，连同单据一起向信用证允许的银行进行议付，议付银行则在审单后扣除垫付资金的利息，将余款付给受益人。然后议付行将汇票与单据按信用证规定的方法交与开证行索偿。

议付行是票据的买入者和后手，如果因单据有问题，遭开证行拒付，其有权向受益人追索票款。这是议付行与付款行的本质区别。

7) 可转让信用证(Transferable Credit)

可转让信用证是指信用证的受益人(第一受益人)可以要求信用证中特别授权的转让银行，将该信用证全部或部分转让给一个或数个受益人(第二受益人)使用的信用证。



可转让信用证适用于中间贸易。即以卖方作为中间商人，向买方成交的交易，卖方再去寻找供货人将已成交的货物发给买方，这里，卖方是第一受益人，供货人是第二受益人。

8) 背对背信用证(Back to Back Credit)

背对背信用证是指一个信用证的受益人以这个信用证为保证要求一家银行开立以该银行为开证行，以这个受益人为申请人的一份新的信用证，也称转开信用证。其中的原始信用证又称为主要信用证，而背对背信用证是第二信用证。通常背对背信用证也主要用于有中间商参与的贸易活动。

9) 对开信用证(Reciprocal Credit)

对开信用证是以交易双方互为开证申请人和受益人、金额大致相等的信用证。对开信用证中，第一份信用证的开证申请人就是第二份信用证的受益人；反之，第二份信用证的开证申请人就是第一份信用证的受益人。第二份信用证也被称为回头证。第一份信用证的通知行一般就是第二份信用证的开证行。对开信用证广泛用于易货贸易、来料加工贸易、补偿贸易等。

10) 预支信用证(Anticipatory Credit)/Red Clause Credit)

预支信用证是在信用证中列入特别条款授权保兑行或其他指定银行在交单前预先垫款付给受益人的一种信用证。

预支信用证主要用于出口商组织货源而资金紧张的情况，所以这种信用证的预支是凭受益人光票和按时发货交单的保证进行的，有些信用证则规定受益人要提交货物仓单作抵押。

11) 循环信用证(Revolving Credit)

循环信用证是规定该信用证的使用方法是带有条款和条件，使其不需修改信用证，而能够更新或复活，循环使用。

在进出口买卖双方订立长期合同，分批交货，而且货物比较大宗单一的情况下，进口方为了节省开证手续和费用，可选择开立循环信用证。

循环信用证又可分为按时间循环使用的循环信用证和按金额循环使用的循环信用证两种。

4. 信用证在国际贸易中的应用

信用证是由银行以自身的信誉向卖方出具的保证付款的凭证，只要卖方提供符合信用证要求的各种单据，银行将作为第一付款人承担付款义务，从而将原来应由进口上履行的付款责任转为由银行来履行。这在一定程度上解决了进出口双方在付款和交易问题上互不信任的矛盾，从而促进了国际贸易的发展。在国际贸易实务中，信用证结算方式是最常见、最主要的支付方式之一。

银行信用在安全可靠性上优于一般商业信用，但是，银行信用不是完全没有风险的，信用证结算并不能够解决贸易活动中的全部信用问题，在使用的过程中也会出现各种风险。例如，出口商可能会面临开证行故意挑剔单据拒不付款的风险，进口商可能会遇到出口商不交货、交货以次充好，或者伪造单据、诈骗的风险，开证行可能会遇到进口商破产无力赎单的风险等。

因此，在出口业务中使用信用证结算方式，应加强对国外进口商和开征银行的资信及

偿付能力的调查，以保障安全及时收汇；在进口业务中，要警惕国外不法商人以假单据进行诈骗。

5. 有关信用证的国际惯例

在信用证结算业务中，被各国普遍认可和广泛采纳使用的国际惯例是国际商会的《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credit，UCP)。UCP 也是国际银行界、律师界、学术界自觉遵守的“法律”，是全世界公认的、到目前为止最为成功的一套非官方规定。

《跟单信用证统一惯例》(国际商会第 290 号出版物)自 1975 年 10 月 1 日实施以来，国际上银行界、贸易界、运输界出现了许多新做法和新技术，为了能够更好地服务于不断变化发展的国际贸易实践，国际商会银行技术与惯例委员会在征求各国、各方意见的基础上对《跟单信用证统一惯例》进行了数次修订，分别是：于 1984 年 10 月 1 日起实行的《跟单信用证统一惯例》(国际商会第 400 号出版物，简称 UCP400)；于 1994 年 1 月 1 日起实行的《跟单信用证统一惯例》(国际商会 500 号出版物，简称 UCP 第 500)；于 2007 年 7 月 1 日起实行的是《跟单信用证统一惯例》(国际商会第 600 号出版物，简称 UCP600)。

目前大家比较熟悉的 UCP500 已在国际上使用 13 年。UCP500 共有四十九条，分别列入以下 7 大部分：

A．总则与定义

B．信用证的形式与通知

C．责任与义务

D．单据

E．杂项规定

F．可转让信用证

G．款项让渡

UCP500 即将退出历史舞台。取而代之的是顺应时代变迁、顺应科技发展的 UCP600。这是 UCP 自 1933 年问世后的第六次修订版。

2003 年 5 月，ICC 银行技术与惯例委员会批准对 UCP 进行修改。2006 年 10 月 25 日，在巴黎举行的 ICC 银行技术与惯例委员会 2006 年秋季例会上，UCP600 最终得以通过。

UCP600 的条文编排参照了 ISP98 的格式，对 UCP500 的 49 个条款进行了大幅度的调整及增删，变成现在的 39 条。

第 1～5 条为总则部分，包括 UCP 的适用范围、定义条款、解释规则、信用证的独立性等；

第 6～13 条明确了有关信用证的开立、修改、各当事人的关系与责任等问题；

第 14～16 条是关于单据的审核标准、单证相符或不符的处理的规定；

第 17～28 条属单据条款，包括商业发票、运输单据、保险单据等；第 29~32 条规定了有关款项支取的问题；

第 33～37 条属银行的免责条款；

第 38 条是关于可转让信用证的规定；

第 39 条是关于款项让渡的规定。

其中第 2 条(定义条款)和第 15 条(相符交单)为新增条款；删除了原 UCP500 中 7 个不



必要或过时的条款：第 5 条(开立信用证的指示)、第 6 条(可撤销与不可撤销信用证)、第 8 条(信用证的撤销)、第 12 条(不完整与不清楚的指示)、第 30 条(运输行出具的运输单据)、第 33 条(运费到付/预付运输单据)、第 38 条(其他单据)。

**【运作实例 8.1】**

某贸易开发进出口公司向哈尔顿贸易有限公司出口一批货物，开来的信用证中有关部分条款规定：

"…Inspection certificate of quality in duplicate, inspected at the time of shipment, issued by C. C. I. B. (……中国进出口商品检验局出具于装运时检验的品质检验证书一式二份。)

Insurance policy in duplicate for 110% of the invoice value covering P. I. C. C. Ocean Marine Cargo Clauses (W.A.) and War Risks dated 1/1/1981. Loss if any, pay to Halton Trading Co., Ltd. (保险单一式二份，按发票价值的 110%投保，以中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日修订的海洋运输货物保险条款包括水渍险及战争险。保险如发生赔偿，请付给哈尔顿贸易有限公司。)

…The Shipping Mark to be 'H.L.T./263/AND 692/LIEPAJA' only."(……运输标志仅为："H.L.T./263 AND 692/LIEPAJA"。)

贸易开发进出口公司根据买方所开来的信用证规定条款，于 3 月 15 日装运完毕。3 月 17 日向开证行寄单。但开证行于 3 月 28 日来电提出：

你第××××号单据经审核发现单证不符。

(1) 我信用证对品质检验证书规定'在装运时检验'(Inspected at the time of shipment)，根据你方提单日期说明你货物于 3 月 15 日装运，而检验证书的日期为 3 月 13 日，说明你货物并非在装运时检验，不符合信用证要求。

(2) 我信用证规定'保险如发生赔偿，请付给哈尔顿贸易有限公司'。从你所提供的保险单上寻找不到有类似文句的表示。

(3) 我信用证规定运输标志为'H.L.T./263 AND 692/LIEPAJA'而你所有单据均表示为'H.L.T./263 & 692/LIEPAJA'。

上述不符点经研究无法接受，单据暂代保管，听候你方处理意见。

3 月 28 日贸易开发进出口公司接到上述开证行拒付电，认为其不符点是不成立的，完全是对方挑剔，即反驳如下：

(1) 你行 28 日电悉，你行所谓不符点是不成立的：

(2) 对于'装运时检验'的问题，本批货物实际于 3 月 13 日开始装船。所以在装运日的当天进行检验，检验证书签发日期所以也是 3 月 13 日。提单上的装运日期为 3 月 15 日系该船货物全部装完的日期。如果我品质检验证书日期如你所想象与提单上的装运日期同一天，则变成装运完毕后才检验，这是不可能的，因为货装上船后是无法检验的。我实际情况是 3 月 13 日货物开始装运时由中国进出口商品检验局进行检验，认为合格才开始装运，所以我检验证书于 3 月 13 日签发。3 月 13 日开始装运，13 日进行检验，这符合'在装运时检验'的要求。

(3) 信用证规定：'保险如发生赔偿，请付给哈尔顿贸易有限公司'，我保险单就是因为根据上述信用证条款规定，所以在保险单上以哈尔顿贸易有限公司作为该保险的被保险人(The insured)。其意即该保险单的权益人就是哈尔顿贸易有限公司，如果保险发生赔偿时，当然是付给被保险人——哈尔顿贸易有限公司。所以这已经符合你信用证规定'保险如发生赔偿，请付给哈尔顿贸易有限公司'的要求。

(4) 你信用证规定运输标志为'H.L.T./263 AND 692/LIEPAJA'而我单据运输标志为'H.T./263 & 692/LIEPAJA'，所不同者就是'AND'与'&'，因为'&'就是等于'AND'，所以不能算为单证不符。

根据以上所述，所有不符点不成立，你行应按时付款。

3 月 30 日开证行仍然不同意，4 月 1 日又复电如下：

(1) 你 30 日电悉。虽然你方作了不少解释，但却不能改变其不符点存在。

(2) 根据你方解释此批货物于 3 月 13 日开始装运，所以品质检验证书出具日期为 3 月 13 日。但我行只能从运输单据上来确定装运时间。根据 UCP500 第 23 条 a 款第 II 项规定：已装船或已装具名船只，可由提单上印就的‘货物已装上具名船只’或‘货物已装运具名船只’的词语来表示，在此情况下，提单的出具日期即为装船日期与装运日期。所以按上述规定，你方所提交的已装船提单，其出单日为 3 月 15 日，则 3 月 15 日应被视为本批货物的装运日期。3 月 15 日装运，3 月 13 日进行检验，所以单据明显不符合‘于装运时检验’的要求，故单证不符。

(3) 你 30 日电解释，以哈尔顿贸易有限公司作为保险单上的被保险人，其效果就是使保险发生赔偿可以付给哈尔顿贸易有限公司。但我银行不管其业务上的效果如何，我银行只管单据表面上与信用证条款是否相符。根据 UCP500 第 4 条规定：‘在信用证业务中，各有关当事人所处理的只是单据，而不是单据所涉及的货物、服务及/或其他行为。’所以我银行不管保险发生赔偿时其结果如何，只要保险单上没有表示信用证所要求的词句，就是单证不符的现象。

(4) 关于运输标志问题，你方认为‘AND’与‘&’是相等的。但请你方注意：我信用证规定：The shipping mark to be ‘H.L.T./263 AND 682/LIEPAJA’ only.(注意‘only’词)其意即只有如此的标志才能接受，你方将‘AND’改为‘&’，其表面上不一致，就是单证不符。

根据以上所述，单证不符是明显存在的，速告你方单据处理的意见。

4 月 1 日贸易开发进出口公司经有关人员与议付行探讨，虽然开证行对我单据有些挑剔，但严格说我单据确实有一定的缺陷，也无法再反驳对方。贸易开发进出口公司只好又同买方商洽，最后以降价 20%而结案。

从此案例中我们应吸取哪些教训？

(资料来源：中国出口精英网 www.cnexp.net/waimao_anli_hetong/Index.html )



### 8.2.4 其他支付方式

随着国际经济交往的全球化、交易种类的增多、交易金额的增大，信用证作为一种仅适用于货物贸易的结算方式已经不能满足国际经贸对结算的需求。保函和备用信用证因其使用的灵活便利，被引入国际结算领域，广泛应用于国际借贷、项目融资、工程承包、招投标、租赁、劳务输出、技术合作、赊购赊销等领域。

1. 银行保函

1) 银行保函的概念

银行保函(Bank Letter of Gurantee，L/G)，又称银行保证书，是商业银行根据申请人的要求向受益人开出的担保申请人正常履行合同义务的书面证明。它是银行有条件承担一定经济责任的契约文件。当申请人未能履行其所承诺的义务时，银行负有向受益人赔偿经济损失的责任。

2) 银行保函的作用

银行保函从本质上来说有两大基本作用。

第一，作为合同价款和费用的支付保证。用来保证合同项下的付款责任方按期向另一方支付一定的合同价款，保证合同价款与所交易的货物、劳务、技术等的交换，保证借贷资金及利息的清偿，用银行信用弥补商业信用的不足，使受益人能得到来自银行的信用凭



证，以消除他对申请人是否履行某种合同义务的能力和决心的疑惑和担忧，从而促使交易顺利进行。体现这一职能的如买卖合同及劳务承包合同项下的付款保函，延期付款保函，补偿贸易合同项下的补偿贸易保函，租赁合同项下租金保付保函，借贷合同项下贷款归还保函，以及其他诸如费用、佣金、关税等的保付保函，票据保付保函等。这是保函的一个重要职能，也是保函之所以能成为国际结算方式之一的一个基本原因。

第二，作为合同违约时对受害方补偿的工具或对违约方惩罚的手段。体现这一职能的有履约保函、投标保函、预付款保函、预留金保函、保释金保函等。

保函的以上两大基本作用，使得保函的使用范围远远大于一般的商业信用证，在某些场合保函比信用证更加灵活方便，而在信用证不能企及的诸如服务贸易、资金借贷等领域，保函更是如鱼得水。正因为如此，保函的使用频率之高，几乎遍及任何一种交易和商务活动。

3) 银行保函的当事人

保函的基本当事人包括申请人、受益人和担保行。

(1) 申请人(Applicant)。

申请人又称委托人(Principal)，是向银行提出申请，要求银行出具保函的一方当事人。他是与受益人签订货物买卖、劳务合作、资金借贷、租赁、加工或其他商务合同的当事人。申请人的主要责任是：向银行提交书面申请，申请银行开立保函；严格履行商务合同项下的有关义务，避免保函项下发生索偿和赔偿；一旦发生索赔，在担保行按照保函规定向受益人做出赔付后立即偿还担保行所作的全部支付；承担保函项下的一切费用和利息；在担保行认为必要时，预支担保保证金，提供反担保。

(2) 受益人(Beneficiary)。

受益人是接受保函，并有权按保函规定出具索款通知或连同其他单据，向担保行索取款项的人。是与申请人签订商务合同的人，职责是履行其在合同中的责任和义务，并在保函规定的索赔条件具备时，凭保函索赔。

(3) 担保人(Guarantor)。

担保人又叫保证人，是接受了申请人委托向受益人出具保函的银行。担保人的责任和权利是：在受益人提出合理索偿时，必须按保函规定的条件支付款项；在向受益人做出赔付后有权向申请人或反担保人索偿，如果申请人不能立即偿还担保人已支付的款项，担保人有权处置保证金或抵押品；如果处置后仍不足抵偿，担保人有权向申请人追索不足部分；有权根据付款金额大小和风险责任大小向申请人收取手续费。

银行保函除了上述三个主要当事人外，根据不同的业务情况，还可能涉及其他几个当事人。

(4) 通知行(Advising Bank)。

通知行也称转递行(Transmitting Bank)，即受担保人委托，将保函通知和转递给受益人的银行。通常通知行为受益人所在地的银行。

(5) 转开行(Reissuing Bank)。

转开行是应担保人的请求，凭反担保函中担保人的反担保指示，向受益人开出保函的银行。转开行通常是受益人所在地的银行。转开保函通常是在受益人要求下而进行的，其目的是将境外担保变为国内担保，一旦产生争议和纠纷，受益人可在国内要求索赔，不仅使索赔迅速，而且还可利用本国法律来进行仲裁。担保人请求转开行转开保函时，必须提供反担保




(即担保人开出的以转开行为受益人的保函)，转开行通过审查担保人的资信状况和反担保内容等以决定是否转开保函，并有权拒绝担保人要求转开保函的请求。但在这一情况下，必须及时通知担保人，以便担保人另择其他银行转开保函；一旦接受转开请求，就必须按担保人的要求及时开出保函，并有权向担保人收取转开手续费；保函一经开出，转开行即变成担保人，此时若发生索偿，受益人凭保函只能向转开行索偿，转开行必须承担担保人的责任义务，而原担保人则变成反担保人。转开行赔付后，有权凭反担保向原担保人索偿。

(6) 保兑行(Confirming Bank)。

保兑行是根据担保人的要求在保函上加具保兑的银行，或称第二担保人。通常是受益人所在地的一家大银行。对保函加具担保通常是基于受益人的要求，一般只有在担保人的信誉、资力较差或属外汇紧缺国家的银行时，受益人才要求在担保人的保函上由一家国际公认的大银行加具保兑。这样，一旦担保人未能按保函规定赔付，保兑行就必须代其履行付款义务，从而使受益人得到双重担保。当保兑行履行保函义务代担保人付款后，有权凭担保函及担保人要求加具保兑的书面指示向担保人进行索赔，所以保兑行在通常情况下并不承担实际风险，因而在收到国外担保人要求对保函加具保兑的书面指示时，如担保人资信可靠或互为代理行，一般均可接受其保兑要求。保兑行加具保兑后，有权向担保人收取保兑手续费。

(7) 反担保人(Counter-Guarantor)。

反担保人也称指示人(Instructing Party)，是为申请人向担保人开出书面反担保的人。反担保人通常是申请人的上级主管单位或其他银行、金融机构等。反担保人的责任是：保证申请人履行合同义务。同时，向担保人做出承诺，当担保人在保函项下做出付款以后，担保人可以从反担保人处得到及时、足额的补偿，并在申请人不能向担保人做出补偿时，负责向担保人赔偿损失。

各当事人之间的关系如图 8.7 所示。

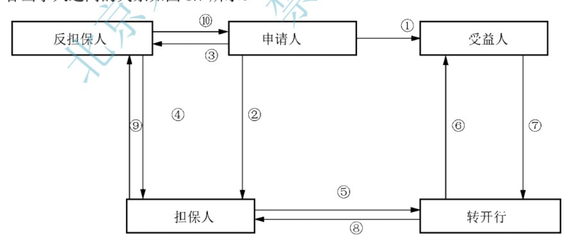



**图 8.7 银行保函当事人关系图**

图中：①申请人与受益人签订交易合同；②申请人向担保人提出开立保函的申请；③申请人应担保应要求寻找反担保人，以提供银行可以接受的叵担保；④反担保人向担保人出具不可撤销的反担保；⑤担保人出具保函并寄给转开行，请求转开以受益人为抬头的保函；⑥转开行转开保函给受益人；⑦受益人在发现申请人违约时，向转开行索偿；⑧转开行赔付后，向担保人索偿；⑨担保人赔付后，向反担保人索偿；⑩反担保人赔付后，向申请人索偿，由申请人赔付。



4) 银行保函的基本内容

保函的内容即保函的文字条款，体现着保函项下担保人的责任和义务以及责任范围的大小。在日常业务中，由于保函的应用范围很广，种类繁多，每一类保函会有许多阐述各异的文字规定和条款安排，而且由于各国不同的习惯做法和法律规定，不同的国家可以有不同的保函格式，不同的客户可以拟订不同的格式条文，即使在同一个国家不同的银行之间、不同商业合约的当事人之间对保函文本的要求也不尽相同，因此，在实践中保函的格式内容，各不相同，往往根据交易的具体要求、具体规定，区别不同的情况、不同的国家、不同的客户来拟定。

保函的内容格式各不相同，但是开立保函的原则是一致的。根据交易合同的规定来开立，内容必须完整、严谨、公正和明确，且避免过多的细节。

通常，银行保函的基本内容主要有以下几个方面。

(1) 保函的编号和开立日期。保函编号的作用是为了便于银行内部业务管理，保函的开立日期在许多情况下即为保函的生效日期。

(2) 保函当事人(受益人、申请人、担保行、通知行或转开行)的完整名称和详细地址。其中担保行的地址涉及保函的法律适用性问题以及受益人的交单地点和保函本身的到期地点。受益人的名称和地址不得有误，否则，通知行或转开行无法及时通知或转开。

(3) 保函所依据的基础交易合同的内容。因为交易双方的责任义务是根据交易合同来确定的，而交易合同是保函担保的标的物，即担保人的责任范围。保函中必须说明交易合同的基本内容、合同编号、开立日期，签约双方、有无修改等。

(4) 保函的性质。保函的性质即保函与基础交易合同的关系，从属性保函和独立保函的法律性质不同，担保行所承担的责任和对受益人的赔付条件是不同的，在保函中应明确。

(5) 保函金额和所使用的货币。保函金额是银行的担保限额，必须明确，大小写应保持一致。担保金额的大小根据保函种类的不同而不同。

(6) 保函的有效期和终止到期日。保函的有效期限是受益人索偿要求送达担保行的最后期限。保函的终止到期日是担保行解除其担保责任的最后期限。

(7) 保函当事人的责任和义务、索赔文件、仲裁等各种条款。

(8) 索款方法。受益人向担保行提出索偿的方式和路线。

(9) 其他。如保函金额随申请人履约进度递减的规定等。

5) 银行保函的种类

银行保函根据用途的不同，可分为以下几类。

(1) 借款保函(Loan Guarantee)。借款保函是担保人根据借款人申请向贷款人出具的还款保证，保证借款人到期不还款或者无力还款，担保人履行本息还款义务。借款保函根据担保期限的长短不同，可分为中长期(借款期限一年以上)借款担保和短期(借款期限一年以下)融资担保。对担保人来说，借款担保是风险较大的一种担保。

(2) 透支保函(Overdraft Guarantee)。透支保函是借款保函的外延，是为以账户透支形式来达到融资目的的资金借贷方式提供的担保。通常是对外承包公司或其他驻外机构在国外





施工或开展业务，向当地银行申请开立透支账户时，由他们的担保人向当地银行出具保证，保证申请人将按透支合同的规定按时补足所透支的金额，如发生不能偿付的情况，由担保人代申请人补足透支之款项并支付相应的利息和有关银行费用。透支是发达国家商业银行普遍开展的一种放款业务。透支担保的金额通常为主合同(透支申请人与银行的透支合同)所规定的透支限额，透支担保的有效期一般规定为透支账户开立之日起至透支合同中规定的关闭透支账户之日再加 15 天。

(3) 延期付款保函(Deferred Payment Guarantee)。延期付款保函是指担保人根据进口商请求向出口商出具的对延期支付或远期支付的货款以及相应的利息所做出的一种付款保证。保证在出口商发货后，进口商将按照合同规定的延付进度表中的到期时间支付本金及利息，否则，担保人将代为付款。延期付款保函多用于大型机电产品、成套设备、船舶和飞机等进口贸易中，是对向买方提供出口信贷的卖方的正当权益的一种保护，使其不致因买方违约或经营状况及财力的变化而受到损害。在某些交易中，如分批发货等情况下，延期付款担保比另一种结算方式——延期付款信用证更为灵活方便。这是因为在信用证项下，汇票金额必须与每批发货金额相等，从而使付款成为多次多期，使远期货款结算变得过于烦琐。而在延期付款担保项下，货运单据可以由卖方直接寄交给买方而不必向担保人提交，即便经由担保人转交，担保人也不必审单，因此卖方可以不受根据每批发货金额分别制作汇票的限制，而可以在卖方发货完成后或在发货的某个阶段一次出具代表全部延付金额的汇票交由买方或担保人予以承兑。这样，买方可以不管发货的实际进度以及每批发货的数量和金额，而根据自身的资金状况做出整个合同的延付安排，当然这种整体安排须在交易合同和延期付款担保中体现，以得到出口商的合作。延期付款保函金额或为交易合同金额，或为合同金额减去预付款部分。

(4) 融资租赁保函(Leasing Guarantee)。租赁是指出租人根据租赁合同，将租赁财产出租给承租人使用，承租人以支付租金为代价得以在租赁期间使用租赁财产的一种交易方式。租赁保函是银行应承租人的申请，向出租人开具的书面担保，保证承租人一定按租赁合同规定交付租金，否则担保人代为交付。

(5) 投标保函(Tender Guarantee)。招投标是国际间工程建设、资本性商品交易中常用的贸易方式。投标保函是银行根据投标人(保函申请人)的要求向招标方(保函受益人)开立的一种书面保证文件，以保证投标人在投标有限期内不撤回投标或修改原报价；中标后保证与招标方签订合同，在招标方规定的日期内提交履约保函。否则，担保行按保函的金额向招标方赔偿。通常投标保函的担保金额为合同金额的 1%～5%。目前在国际承包工程、政府采购以及国际间政府贷款项目和世界银行的贷款项目中，多采用招标方式。

(6) 履约保函(Performance Guarantee)。履约保函是银行应申请人的请求，向受益人开立的保证申请人履行某项合同项下义务的书面保证文件保证。在所有类型的银行保函中，履约保函的应用最为频繁，不仅用于一般的进出口贸易，而且还用于国际租赁、技术贸易、加工贸易、补偿贸易、招投标业务等。与跟单信用证保证卖方通过提交信用证中规定的相符单据来表明其严格履约而获得付款相反，履约保函确保的是在出口商或投保人未能、未



及时、未完全或为适当履行基础合同项下的义务时，进口商或招标人能够获得偿付。履约保函金额一般为合同金额的 5%～10%。在实务中，很多销售合同同时规定一份以卖方为受益人的信用证和一份以买方为受益人的履约保函。

(7) 付款保函(Payment Guarantee)。付款保函是担保人应进口商要求，向出口商出具的保函。保证当进口商收到与贸易合同规定相符的进口商品、技术、专利或劳务时，进日商一定履行付款义务。否则，将由担保人代为支付或承担赔偿责任。付款保函与信用证一样，是以银行信用介人商业交易，作为商业信用结算方式的一种补充和额外保证，从而增强交易双方的信任。付款保函通常用于那些信用证不便处理的、交易比较复杂的、各项条件不便以单据体现的进口业务，如技术引进等。在信用证项下，银行根据受益人提供的符合信用证所要求的单据而付款，而在付款保函项下，银行根据受益人提供的索赔通知书、违约证明等给予付款。付款保函金额或为交易合同金额，或为合同金额减去预付款部分。付款保函在实务中还常常与汇款、托收等国际结算方式联用。

(8) 维修质量保函(Maintenance\Warranty Guarantee)。质量或维修保函是担保人应卖方或投标人(承包商)的要求，就主合同标的物的质量向买方或招标人(业主)出具的保证，保证卖方所提供的货物品质或投标人所承建的工程质量符合合同要求，如果在质量保证期或维修期内，买方或业主发现质量不合要求，而卖方或承包商又无法更换、维修或补偿损失，则由担保人赔偿。保函金额一般为合同总额的 5%～10%。但有时由于当事人双方对货物或工程质量检测的手段、方式等不同，可能会导致双方完全不同的检验结果，进而引起纠纷和争议，从而使担保人处于左右为难的境地。因此，为了避免受益人无理索偿，担保人应在担保合同中明确规定，受益人索赔时必须同时提交有关的证明文件，如买卖双方接受的第三方检验机构出具的质量证明及双方认可的仲裁机构出具的仲裁书等。

(9) 还款保函(Repayment Guarantee)。还款保函是指担保人为收款方向付款方出具的担保。主要应用在大宗货物贸易和国际工程承包项目中。在大宗货物贸易中，如果卖方要求买方预付定金，买方这时可能要求卖方提供一份担保，担保人承诺在卖方日后未按合同履约或未能全部履约，卖方或担保人将退还全部定金或部分定金及相应利息。而在国际承包工程中，一般在中标签约后，业主需给承包人一定比例的预付款(一般为合同金额的 10%～20%)，作为合同启动资金。反过来，业主在预付款时会要求承包商提供一份银行保函，确保承包商在收到预付款后履约，否则能足额要回这部分预付款。

(10) 留置金保函(Retention Guarantee)。在大型机械设备进出口贸易和国际承包工程项下，如电站、大型钢铁厂。核电站、桥梁、船舶和成套设备等项目，往往规定在合同金额大部分付清时，再留一小部分(5%～10%)待设备安装运转良好经进口方验收或等工程保用期满而又无缺陷时再付，这笔款项被称为留置金。如果供货方或承包方要求对方将留置金随同大部分货款先付，进口方或业主为缓解出口方或承包商的资金压力，通常会同意，同时可要求供货方或承包方提供一份银行保函，这种保函称为留置金保函。以银行信用确保如果卖方提供的货物或承包工程达不到合同规定的质量标准，卖方或承包商应将这部分提前收回的留置金退回给买方或业主，否则，银行负责偿付。留置金保函

的金额一般为合同总价的5%～10%，有效期是合同规定的索赔期满再加3天至15天索偿期。

(11) 保释金保函(Bail Bond)。保释金保函又称海事担保，是指担保人应船方要求向法院出具的担保。当载运货物船只或其他运输工具在运输途中，由于船方或承运人责任造成货物短缺、残损以致货主受损，或因海上事故(如撞损海港码头设施或其他船只、海难事件、海洋污染、涉嫌走私或其他违法事件等)或因某种纠纷以致货主或他人受损，而被当地法院在确定赔偿责任前下令扣留，船方为避免船只被长期扣留而造成更大损失，常常委托银行向有关法院出具担保，保证船方一定按法院判决支付赔偿金额，否则由担保人代为支付。这种担保可以替代保释金，法院凭此担保将船只放行，保函金额通常为估计的赔偿金额。

(12) 关税保函(Customs Guarantee)。关税保函是指担保人向外国海关出具的保证。当出口商在其他国家展销商品或在对外承包工程中，承包公司将施工机械设备运入工程所在国时，为避免该国海关对展销商品或临时施工机械征收关税，出口商或承包商通常向他们的银行申请开立一份以商品展销目的国或工程所在国海关当局为受益人的保函，保证承包公司或出国参展单位在工程完毕或展览结束后一定将施工设备或有关展品撤离该国，否则由保证人支付应交的税款。

(13) 反担保函(Counter Guarantee)。反担保是指申请人在请求担保人出具担保前向担保人提供的保函。在商品贸易、工程承包和资金借贷等业务中，有时为了换取担保人出具保函，常需要请另一个担保人出具一份以担保人为受益人的保函，这份保函相对于原担保称之反担保。反担保函对担保人的作用是：当保函项下发生赔付时，担保人可凭申请人向其提供的反担保函及时地从另一担保人那里获得相应的补偿。例如，根据国际惯例，投标担保、关税保付担保、保释金担保等，招标人或海关法院等往往只接受由他们当地的银行出具的保函，因此投标人或关税保付保函、保释金保函等原始申请人通过自己银行所开立的保函就成为换取招标人或海关法院等当地银行出具担保的反担保函。

2. 备用信用证

1) 备用信用证的概念

备用信用证(Standby Letter of Credit)或称担保信用证(Guarantee L/C)是美国银行开发的一种金融工具，最早产生于19世纪中叶。由于世界各国银行一般均可开立保函，而当时美国法律明令禁止其国内商业银行开立保函，只允许担保公司承做担保业务。为与外国银行竞争，美国银行于二次大战后开始广泛开立实际上属于保函性质的支付承诺——备用信用证。

美国联邦储备银行委员会对备用信用证曾做过这样的定义：任何信用证或类似的协议，不论其如何命名或怎样叙述，只要开证行对受益人承担如下义务即为备用信用证。

(1) 偿还开证申请人的借款或预收款。

(2) 支付由开证申请人承担的任何债务。

(3) 赔偿因开证申请人在履行合同中的违约所造成的任何损失。



UCP500 第 2 条规定，“备用信用证”(Standby Letter of Credit)和“跟单信用证”一样适用于本惯例，只要受益人提交了与信用证规定相符的单据，即可取得开证行的偿付。这里所指的单据是指信用证规定的任何单据，一般跟单信用证中规定的单据是发票、提单等商业单据，而备用信用证规定的单据是指汇票、开证申请人未履约的声明或证明文件等。如果到时开证申请人履约无误，则备用信用证就成为“备而不用”的结算方式，故称为“备用信用证”。

2) 备用信用证的格式和内容

备用信用证的内容和跟单信用证相似，通常具备以下基本要素。

(1) 备用证的完整编号。

(2) 各方当事人的名称，包括开证行、申请人、受益人、受证行。

(3) 基础合同(进出口双方的贸易合同)签订的日期、编号及主要内容。

(4) 备用证担保的范围(责任)、币种、金额。

(5) 索偿时所需要提供的文件或单证及提示方式。

(6) 备用证的效期，包括生效日期、失效日期。

3) 备用信用证和银行保函、跟单信用证的区别

备用信用证、跟单信用证和银行保函都是国际贸易中的常用的结算工具，在贸易结算和融资担保中扮演重要的角色。三者无论是在理论上还是实践中，既有相同之处，又存在明显差异。

(1) 备用证信用证与跟单信用证的比较。备用信用证和跟单信用证一样，都具有独立性，都是不依附于交易合同而独立存在的保证付款凭证，即使它们包含有关交易合同的任何援引，也不受交易合同条款的约束，其当事人只受本证自身条款的约束；在业务处理上都是以单据为凭而不是以合同或货物为凭。开证人作为中介，没有义务证实和担保单据的真实性和有效性，也不关心受益人与申请人之间的争端和纠纷。

但是，备用证与跟单信用证又有着明显的不同。

第一，两者所要求的单据不同。备用信用证一般仅以受益人所出具的关于开证申请人不履行合同的书面声明或证明文件为付款依据；而跟单信用证一般是以严格符合信用证要求的货运单据作为付款的依据。

第二，跟单信用证是第一性付款责任的银行保付凭证，而备用信用证则为第二性的付款承诺文件。跟单信用证是受益人履行交货义务后银行付款，而备用信用证则是在申请人未能履约时由开证人赔款。可见，尽管备用信用证的开证人形式上承担着见索即付的第一性付款责任，但其开立意图实质上是第二性。

第三，两者的作用和用途不同。备用证有多种多样的用途，广泛适用于各种形式的融资或履约交易，如用于借款、投标、履约及赊购。赊销等业务，或用于赔偿金的支付，还可用于为发行商业票据作保等。跟单信用证一般只用于进出口货物贸易中。所以备用证的适用范围更广更宽。在欧洲，跟单信用证已处于被淘汰的地步，而在世界范围内，备用证的业务量却日益增加。





第四，两者的操作过程和业务处理有所不同。备用证往往是备而不用的凭证，一般只在债务人违约时才使用；而跟单信用证是相应的进出口交易中必用的结算工具。在其他一些具体的业务处理上，备用信用证中有许多细节的规定，也是与 UCP500 不同的。

(2) 备用信用证与银行保函的比较。备用证与银行保函的性质和作用是相同的，都是为了担保申请人的履约能力和资信，给受益人提供银行信用以弥补商业信用的不足；两者对单据的处理原则也相同，都只对单据表面真实性负责，而对单据的伪造、遗失、延误概不负责。且只处理单据不处理货物，不受申请人与受益人之间的商务合同的制约。两者由于都没有货物保证基础，因此一般都不可以作为融资的抵押品，也不由第三家银行办理议付。

备用证与银行保函的不同点主要在于：

第一，付款依据不同。备用证一般要求受益人在索赔时提交即期汇票及申请人未能履约的书面声明。而保函则并不要求受益人提交汇票，通常，担保行仅凭受益人提交的书面索偿及证明申请人违约的声明付款。

第二，可撤销性质不同。备用证一般是不可撤销的，但也不排除特别声明可撤销的情况。但保函都是不可撤销的，因为可撤销的保函是不能起到担保作用的。

第三，银行付款责任不同。备用信用证的开证行承担第一性付款责任，但为次债务人；而保函的担保银行既可承担第一性付款责任，也可承担第二性付款责任。

3. 国际保理

随着国际贸易买方市场的普遍形成，贸易竞争已发展到了付款条件方面，贸易实务中，对买方有利的托收承兑交单和汇款货到付款结算方式使用逐渐增多，这就大大增加了出口商的贸易风险和资金负担。为了帮助出口商减少风险和获得资金融通的便利，增强竞争力，一种新的融合了结算、融资、服务功能的支付方式—国际保理业务应运而生。

(1) 国际保理的概念和内容。

国际保理(Factoring)是国际保付代理的简称，又称保理、保付代收或承购应收账款业务等。国际保理是在国际贸易中，在以托收、赊账等商业信用方式结算货款的情况下，保理商(Factor)向出口商提供的一项包括进口商资信调查、百分之百的风险担保、催收账款、财务管理以及贸易融资等在内的综合性财务服务。

国际保理业务主要包括以下几方面内容：第一，对海外进口商进行商业资信调查和信用评估，并根据出口商的要求确定进口商的信用额度。第二，为出口商承担百分之百的买家信用风险。第三，负责应收账款的追收，负责账务管理。第四，提供出口商所需要的资金融通。

(2) 国际保理的当事人及业务程序。

国际保理的当事人通常有出口商、进口商、出口保理商和进口保理商。出口保理商是接受出口商委托收款的保理公司；进口保理商是出口保理商在进口商所在地的保理代理人，负责进口商的资信调查，与出口保理商有契约关系。

国际保理业务程序如图 8.8 所示。



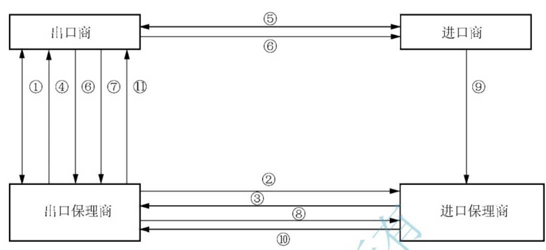



**图 8.8　国际保理业务流程图**

① 出口商与出口保理商签订保理协议，出口商将进口商的有关情况及交易资料提交给出口保理商。

② 出口商将资料转送给进口商所在国的保理商。

③ 进口保理商对进口商的资信进行调查和评估，并将调查结果及可提供信用额度的建议通知出口保理商。

④ 出口保理商转通知出口商。

⑤ 进出口双方签订以国际保理方式结算的贸易合同。

⑥ 出口商备货装运后，将发票及有关货运单据送交进口商，同时将一份发票副本交出口保理商。

⑦ 出口保理商按照出口商的要求给予出口商资金融通。

⑧ 出口保理商将发票副本转寄进口保理商，后者将发票入账，并负责催收账款。

⑨ 进口商在付款到期日向进口保理商交付发票金额，并支付保理费。

⑩ 进口保理商将发票金额拨交给出口保理商。

⑪ 出口保理商扣除相关费用后，将余款交给出口商。



**【运作案例 8.2】**

我国沿海一家进出口集团公司与澳大利亚 B 公司有 3 年多的合作历史，双方一直保持着良好的贸易关系。合作初期，B 公司的订单数量不大，但是该公司的订货也很稳定，且付款情况较好。后来，随着双方之间贸易关系的进一步深入，我进出口公司为 B 公司提供了优惠付款条件，由最初的即期信用证、D/P 即期、D/A60 天到 D/A90 天，而双方的贸易额也由每年的六、七十万增加到七、八十万美元。

1999 年 9 月，B 公司又给我进出口公司下了一批订单，货物总值 25 万美元，价格条件为 CIF 墨尔本，而我进出口公司在未对该客户进行严格信用审核的情况下，同意给予对方 D/A180 天的信用条件。1999 年 11 月，全部货物如期出运，我进出口公司也及时向银行议付了单据。

2000 年 5 月，汇票承兑日到期时，B 公司以市场行情不好，大部分货物未卖出为由，要求延迟付款。之后，我进出口公司不断给 B 公司联系，要求该公司付款或退货。B 公司对延迟付款表示抱歉，并答应尽快偿付。2000 年 11 月，B 公司以资金困难为由，声称暂时只能偿付我进出口公司 3 万美元。我进出口公司表示同意，并要求马上汇款。即使这样，B 公司一会儿说其财务人员有病，一会儿又称其主要负责人休假，继续拖欠付款。

2001 年 1 月，B 公司总经理 K 先生辞职，在此之前，我进出口公司与 B 公司的所有交易都是经由

K先生达成的。以后，B公司对我进出口公司的所有函件没有任何答复。到2001年3月，我进出口公司与B公司失去联系。

2001年5月，东方国际保理中心受理此案，通过调查得知，B公司已于2001年3月申请破产。东方国际保理中心为我进出口公司及时申请了债券，尽力争取把其损失降到最低。但是，根据当地清算委员会的最初报告，保理中心了解到B公司债务总额为其资产总额的三倍，且该公司90%以上的资产已经抵押给银行。不言而喻，我进出口公司将蒙受巨大的坏账损失。

(资料来源：中国出口精英网 www.cnexp.net/waimao_anli_hetong/Index.html)

## 8.3 国际贸易合同中的结算条款

### 8.3.1 结算方式的选用

以上介绍了国际贸易结算实务中常用的结算方式，但各种结算方式都有其利弊。为了加速资金周转，避开贸易风险，各种结算方式结合使用，已成为一种新的发展趋势。

1. 信用证与汇款结合

信用证与汇款结合是指大部分货款采用信用证方式结算，余额使用汇款方式。

2. 信用证与托收结合

指部分货款用信用证支付，余数用托收方式结算。

3. 跟单托收与预付定金结合

进口人预付部分货款或一定比率的定金后，卖方发运货物，并从货款中扣除已收款项，将余额委托银行托收。如果进口人不付款，出口人可将货物运回，并从已收款中扣除运费等损失费用。

4. 备用信用证与跟单托收结合

出口人采用托收方式收款，同时要求进口人开立以卖方为受益人的备用信用证作为付款担保。一旦进口方拒付货款，出口方可凭进口方违约证明向开证行要求偿付。

5. D/A与即期D/P相结合

在加工装配业务中，有时来料、来件与成品分别作价，这时加工方进口料件，采用D/A付款；成品出口，采用即期D/P收款。

6. 远期L/C和即期L/C相结合

在加工贸易中，加工方进口料件，采用远期信用证付款；成品出口，采用即期信用证收款，这种方法也称“对开信用证”。

7. 预支信用证与即期付款信用证相结合

在加工贸易中，加工方进口料件，采用即期付款信用证支付；出口成品采用预支信用证收款。这样可以由委托方向加工方融通资金，躲避外汇管制，还可简化结算手续。



8. 汇付、保函、信用证三者相结合

这种方式可用于分期付款(progression payment)。买方预付部分定金，其余货款根据商品制造或交货进度分若干期支付，在交付完毕时付清货款。在分期付款中，产品投产前，买方可采用汇付方式，先交部分货款作为定金，付出定金之前，买方往往要求卖方提供银行保函以保证按时交货，否则退回定金。其余货款，分期支付，买方开立不可撤销的信用证，即期付款。

### 8.3.2　合同中常见的结算条款实例

1. 汇款支付条款

(1) 买方应不迟于 6 月 25 日将 100%的货款用票汇预付至卖方(The buyer shall pay 100% of the sales proceeds in advance by Demand Draft to reach the seller not later than June 25)。

(2) 买方应于 4 月 20 日前将 30%货款电汇至卖方，其余货款收到正本提单传真后 5 日内支付(The buyer shall pay 30% of the sales proceeds by telegraphic transfer .The remaining part will be paid to the seller within 5 days after receipt of the fax concerning original B/L by the buyers)。

2. 托收支付条款

(1) 买方根据卖方开具的即期跟单汇票，于见票时立即付款，付款后交单(Upon first presentation the buyer shall pay against documentary draft drawn by the sellers at sight. The shipping documents are to be delivered against payment only)。

(2) 买方根据卖方开具的跟单汇票，于见票后 60 天付款，付款后交单(The buyer shall pay against documentary draft drawn by the seller at 60 days'sight, the shipping documents are to be delivered against payment only)。

3. 信用证支付条款

开立 100%保兑的、不可撤销的即期信用证，该证须于 5 月 20 日前开出(By confirmed irrevocable L/C for100% invoice value available by sight draft, the L/C shall be reach seller not later than May,20)。

4. 不同结算方式结合使用的支付条款

买方通过卖方接受的银行，于装船月份前 20 天开立并送达卖方不可撤销即期信用证，规定 50%发票金额凭即期光票支付，其余 50%金额用即期跟单托收方式付款交单。全套货运单据附于托收项下，在买方付清发票的全部金额后交单。如买方不能付清全部发票金额，则货运单据须由开证行掌握，凭卖方指示处理(The buyer shall open through a bank acceptable to the seller an irrevocable sight letter of credit to reach the seller 20 days before the month of shipment, stipulating that 50% of the invoice value available against clean draft at sight while the remaining 50% on documents against payment at sight on collection basis. The full set of shipping documents shall accompany the collection draft and shall only be released after full payment of the full invoice value, the shipping documents shall be held by the issuing bank at the seller's disposal)。



## 本章小结

任何一笔成功的交易离不开成功的结算。在现代国际贸易中，货款的支付是以银行为中介，以票据为工具进行的。在支付过程中买卖双方承担的费用、风险和资金压力，由双方所选择的结算方式决定。

本章首先介绍了国际贸易结算工具：票据。实务中使用的票据包括汇票、本票和支票 3 种，其中汇票最为重要；结算方式主要介绍了汇款、托收、信用证、银行保函、备用信用证和国际保理。最后本章对各种结算方式的结合选用及合同中支付条款进行了说明。



## 关键名词

Bill of Exchange，Draft 汇票
Drawer 出票人
Draw 受票人
Payer 付款人
Payee 受款人
Clean Bill 光票
Documentary Bill 跟单汇票
Sight Bill 即期汇票
Time Bill 远期汇票
Banker’s Draft 银行汇票
Commercial Bill 商业汇票
Commercial Acceptance Bill 商业承兑汇票
Banker's Acceptance Bill 银行承兑汇票
Draw，Issue 出票
Presentation 提示
Acceptance 承兑
Payment 付款
Endorsement 背书
Dishonor 拒付
Holder 持票人
Promissory Note 本票
Check or Check 支票
Remittance 汇付
Mail Transfer，M/T 信汇
Telegraphic Transfer，T/T 电汇
Demand Draft，D/D 票汇
Payment in Advance 预付货款
Payment after Arrival of Goods 货到付款
Collection 托收
Principal 委托人
Remitting Bank 托收银行
Collecting Bank 代收银行
Presenting Bank 提示行
Documents against Payment，D/P 付款交单
Documents against Payment at sight，D/P sight 即期付款交单
Documents against Payment after sight，D/P after sight 远期付款交单
Documents against Acceptance，D/A 承兑交单
L/C Letter of Credit 信用证
Applicant 开证申请人，Opener 开证人
Issuing Bank 开证银行
Advising Bank 通知银行
Beneficiary 受益人
Negotiating Bank 议付银行
Paying Bank 付款银行
Letter of Guarantee,L/G 银行保证书，保函
Documentary Credit 跟单信用证
Clean Credit 光票信用证
Revocable Letter of Credit 可撤销信用证
Irrevocable Letter of Credit 不可撤销信用证
Confirmed L/C 保兑信用证
Unconfirmed L/C 不保兑信用证
Sight L/C 即期信用证
Unasked L/C 远期信用证
Transferable l/C 可转让信用证
Non—transferable L/C 不可转让信用证
Revolving L/C 循环信用证
Reciprocal L/C 对开信用证



# 习　　题

**【思考题】**

(1) 简单说明汇票的主要票据行为有哪些？

(2) 汇款结算方式有哪几种方式？在国际贸易的应用中有何缺点？

(3) 托收结算方式分为哪几种？简述跟单托收的业务程序。

(4) 什么是信用证？简述信用证结算的特点。

(5) 简要说明实务中常用的信用证种类。

(6) 根据信用证的特点，中间商从事转口贸易应使用何种信用证？如何使用？

(7) 何谓银行保函？简述银行保函的主要作用。

(8) 简要说明银行保函当事人及其关系。

(9) 简述备用信用证的含义，并比较它与银行保函、跟单信用证的不同。

(10) 简述国际保理的含义及一般做法。



# 案　　例

**案例 1**

我某外贸进出口公司与比利时某贸易公司洽商某商品的出口交易，我方提出付款条件为 30%定金，货物装运后凭提单传真 Tff 付款，比利时商人要求降价，否则付款条件应修改为 D/P90 天，并通过其指定的代收行代收方可接受。

问：比利时商人提出修改付款条件的意图是什么？

**案例 2**

我某外贸进出口公司与德国某贸易公司签订一份出口冷扎钢板的销售合同，6 月份交货，合同金额为 18 万美元，付款条件为 DIP 见票后 45 天付款。卖方 6 月 15 日装运出口，随即将一整套结汇单据和以买方为付款人的 45 天远期汇票向银行托收货款。当汇票及所附单据通过托收行寄抵进口地代收行后，德商及时在汇票上履行了承兑手续。发抵目的港时，行情看好，由于用货心切而付款期未到，德商经代收行同意，出具信托收据向托收行借得单据，先行提货转售。汇票到期时，德商因经营不善，失去偿付能力，无力付款赎单。

问：这种情况下，我出口公司应如何处理？为什么？




# 第9章 进出口商品贸易的出入境检验与检疫条款及应用



## 教学目标

通过本章的学习，要求学生认识进出口商品检验的重要性，明白其中的主要环节，了解相关条款的订立方法。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
|---|---|---|
| 基本知识 | (1) 掌握出入境检验检疫程序及检验时间和地点的规定<br>(2) 了解我国及世界各国的商检机构及模式<br>(3) 熟练掌握进出口商品贸易的出入境检验与检疫条款中的内容<br>(4) 运用相关规定解决实际案例 | (1) 出口国和进口国检验的方法<br>(2) 进出口商品检验与检疫的主要种类及检验方法<br>(3) 货物检验条款的主要内容 |
| 业务流程 | (1) 申请检验<br>(2) 实施检验<br>(3) 签发证书 | (1) 商品检验的种类<br>(2) 商品检验的机构 |
| 分类 | 能够比较分析不同国家不同检验机构的不同职责 | 各地区检验机构的商检模式 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的风险与防范知识分析各国检疫机构的鉴定范围及职能 | 各国的检疫机构的鉴定业务 |



## 引　例

我国某公司从美国某公司进口一批美国东部黄松，计 6 942 立方英尺，价值数百万美元，目的港上海。原合同规定："按美国西部标准检验。"但是在开信用证前，美国提出另一个标准即美国东部标准也可作为验收标准。最后，我某公司同意修改合同检验条款，将"按美国西部标准检验"改为"按美国西部标准或东部标准检验"，开出了信用证。货抵上海港后，上海进出口商品检验局按我国进口美松通用的美国西部标准检验，检验结果共短少材积 3 948 立方英尺，短少率达 57%，价值 100 多万美元。进口美松大量短少的主要原因是美国西部标准与美国东部标准计算材积的方法是完全不同的，两种标准计算材积之差达 40% 以上。美商正是钻了这个空子，使我国某公司遭受到重大损失。

本案例充分证明了检验标准对交易的成败起着关键的作用。我方人员不清楚外商提出修改合同条款的原因，却盲目而轻率地同意修改，说明在对外交往中缺乏警惕性和责任感。在合同正式签订前，该公司曾向商检部门请教标准问题，商检部门明确告知，进口美松要按美国西部标准检验，这个标准我国比较熟悉，而且目前通用这一标准检验美松，东部标准我们不清楚，不能用东部标准。因此正式签订合同时订了按西部标准检验。但是当外商提出修改合同条款时，我方却失去警惕，在不了解东部与西部标准有什么不同的情况下，同意修改合同条款，造成重大经济损失。事实上，美国东部标准是按美松装船时所占船舱容积计算数量的，美国西部标准是按美松实际体积计算数量的，两者差距之大是可想而知的。我方交易人员在外贸活动中缺乏警惕性和责任感，只能自行承担损失。

(资料来源：张建辉，张汝根，《国际贸易理论与实务》中国矿业大学出版社，2004.)

有关商品检验权的规定与买卖双方切身利益紧密相关。因此交易双方应在买卖合同中对于商检有关的问题做出明确具体的规定。国际货物买卖合同中的检验检疫条款通常包括检验的时间地点、机构、环节、种类等内容。下面将一一做出介绍。



# 9.1　出口商品检验与检疫的作用

## 9.1.1　进出口商品检验与检疫的定义

进出口商品检验检疫(Commodity Inspection)是指在国际货物买卖中，对卖方所交付货物的质量、数(重)量和包装进行检验和鉴定，以确定其是否符合合同规定；有时还对装载技术条件、卫生、疫情、运输途中发生的残损、短损以及安全等方面进行检验和鉴定，已明确事故起因及责任归属；商检还包括根据一国的法律或行政法规对某些进出口货物进行质量、数量、包装、卫生、安全等方面的强制性检验或检疫。

## 9.1.2　进出口商品检验与检疫的意义

进出口商品检验与检疫具有两方面的重要意义。

(1) 为了维护国家的信誉、利益以及防止国外不卫生、不健康的物品流入，国家必须对进出口货物进行法定检验。未经检验或检验不合格的商品不准进口或出口。我国《中华人民共和国进出口商品检验法》(以下简称《商检法》)规定，列入《商检机构实施检验的





进出口商品种类表》(以下简称《种类表》)的进出口商品和其他法律、行政法规规定须经商检机构检验的进出口商品，必须经过商检机构或国家商检部门、商检机构指定的检验部门检验。凡列入《种类表》的进出口商品，除非经国家商检部门审查批准免于检验的，进口商品未经检验或经检验不合格的，不准销售、使用；出口商品未经检验或经检验不合格的，不准出口。

(2) 为了履行合同程序，取得交付货物符合合同规定或不符合合同规定的证明，进出口方必须向商检机构申请对货物进行检验或鉴定，并出具检验证书。商品检验证书是买卖双方交接货物，结算货款或向有关方面进行索赔和理赔的主要依据。在国际贸易中，买卖双方交接货物一般要经过交货、检验或查看、接受或拒收 3 个环节。买方在有合理机会察看或检验之前，保有卖方交货后拒收货物的权利。也就是说，买方“收到”货物并不等于“接受”货物。《联合国国际货物销售合同公约》和一些国家的法律都认为，除非买卖双方另有约定，买方收到货物后，有权对货物进行检验，如发现所收货物不符合同规定，而且确属卖方责任范围的，有权采取要求卖方予以损害赔偿等补救措施，直至拒收货物。因此，货物的检验已成为进出口业务中的一个重要环节。

出入境检验检疫的工作成果主要表现为检验检疫机构出具的各种证书、证明，一般称为商验证书或检验证书。检验检疫工作的作用通过检验证书的实际效能体现出来，在国际贸易活动中进出口商品的检验检疫主要表现为经济效用，具体有以下几方面。

(1) 作为报关验放的有效证件。许多国家的政府为了维护本国的政治经济利益，对某些进出口商品的品质、数量、包装、卫生、安全、检疫制定了严格的法律法规，在有关货物进出口时，必须由当事人提交检验机构符合规定的检验证书和有关证明手续，海关当局才准予进出口。

(2) 买卖双方结算货款的依据。检验部门出具的品质证书、重量或数量证书是买卖双方最终结算货款的重要依据，凭检验证书中确定的货物等级、规格、重量、数量计算货款，这是为买卖双方都接受的合理公正的结算方式。

(3) 计算运输、仓储等费用的依据。检验中货载衡量工作所确定的货物重量或体积(尺码吨)，是托运人和承运人间计算运费的有效证件，也是港口仓储运输部门计算栈租、装卸、理货等费用的有效文件。

(4) 办理索赔的依据。检验机构在检验中发现货物品质不良，或数量、重量不符，违反合同有关规定，或者货物发生残损、海事等意外情况时，检验后签发的有关品质、数量、重量、残损的证书是收货人向各有关责任人提出索赔的重要依据。

(5) 计算关税的依据。检验检疫机构出具的重量、数量证书，具有公正、准确的特点，是海关核查征收进出口货物关税时的重要依据之一。残损证书所标明的残损、缺少的货物可以作为向海关申请退税的有效凭证。

(6) 作为证明情况、明确责任的证件。检验检疫机构应申请人申请委托，经检验鉴定后出具的货物积载状况证明、监装证明、监卸证明、集装箱的验箱、拆箱证明，对船舱检验提供的验舱证明、封舱证明、舱口检视证明，对散装液体货物提供的冷藏箱或舱的冷藏温度证明、取样和封样证明等，都是为证明货物在装运和流通过程中的状态和某些环节而提供的，以便证明事实状态，明确有关方面的责任，也是船方和有关方面免责的证明文件。

(7) 作为仲裁、诉讼举证的有效文件。在国际贸易中发生争议和纠纷，买卖双方或有



关方面协商解决时，商检证书是有效的证明文件。当自行协商不能解决，提交仲裁或进行司法诉讼时，商检证书是向仲裁庭或法院举证的有效文件。

**【运作实例 9.1】**

【案情介绍】某公司从国外采购一批特殊器材，该器材指定由国外某检验机构负责检验合格后才能收货。后接到此检验机构的报告，报告称质量合格，但在其报告附注内说明，此项报告的部分检验记录由制造商提供。在这种情况下，买方能否以质量合格而接受货物？

【案情分析】买方不能接受货物。理由是：买方之所以要卖方出具某检验机构签发的商检证书，目的在于让商品检验机构检验货物，避免因卖方自己出具发货单而可能出现不真实问题。而且商检机构对其签发的商检证书负有保证其真实性的责任。而本例中商检部门所出具的证书，尽管说明质量合格，但又言明部分记录由制造商提供，这说明商检机构未尽到自己的责任，对买方来说，接受这样的商检证书风险很大。因此，买方不能接受商检证书，也不能凭此证书接受货物。

## 9.2　进出口商品检验与检疫的时间与地点的规定方法

### 9.2.1　法律规定的检验时间和地点

一些国家的法律，在肯定买方检验权的同时，对检验时间和地点的规定比较笼统。英国的《货物买卖法》规定：“除非另有约定，当卖方向买方交货时，根据买主请求，卖方应向其提供一个检验货物的合理的机会，以便能确定其是否符合合同的规定。”美国《统一商法典》规定了买方应有“合理机会”对货物进行检验。

《联合国国际货物销售合同公约》规定，除另有约定外，买方有权对所购买的货物进行检验，并具体规定检验的时间和地点。

(1) 买方必须在按实际可行的最短时间内，由自己或他人检验货物。

(2) 如果合同涉及货物的运输，检验可推迟到货物到达目的地后进行。

(3) 如果货物在运输途中改运或买方须再发运货物，且没有合理机会进行检验，而卖方在订立合同时知道或理应知道这种改运或再发运的可能性，检验可推迟到货物到达新目的地后进行。

### 9.2.2　合同中约定的检验时间和地点

《公约》等规定的买方检验权是一种具有随意性的法定的检验权，它服从于合同的约定。买卖双方通常都在合同中对如何行使检验权的问题作出规定，即规定检验的时间和地点。主要做法如下。

1. 在出口国检验

(1) 产地(工厂)检验。产地(工厂)检验是指货物离开生产地点(如工厂、矿山等)之前由买卖合同中规定的检验机构对货物进行检验或验收，该机构出具的检验证书作为卖方交货的品质、数量或重量等项内容的最后依据。

(2) 装运港(地)检验。装运港(地)检验又称“离岸品质、离岸重量”(Shipping Quality and Weight)，是指货物在装运港或装运地装运前或装运是由双方所约定的检验机构对货物进行

检验，并由该机构出具检验证书作为卖方交货的品质、数量或重量等项内容的最后依据。货抵目的港或目的地后，卖方如在对货物进行复验，即使发现问题，也无权在表示拒收或提出异议和索赔。

上述两种规定办法从根本上否定了买方的复验权，对买方极为不利。

2. 在进口国检验

(1) 目的港(地)检验。目的港(地)检验又称“到岸品质、到岸重量”(Landed Quality and Weight)，是指货抵目的港或目的地时，由双方约定的检验机构在规定地时间内，就地对商品进行检验，该机构出具的检验证书作为卖方交货的品质、数量或重量等项内容的最后依据。如检验证书证明货物与合同规定不符，系属卖方责任，卖方应予负责。

(2) 买方营业处所(最终用户所在地)检验。该做法是将检验延伸和推迟至货物运抵买方营业所或最终用户的所在地后的一定时间内进行，由双方约定的检验机构所出具的检验证书作为卖方交货的品质、数量或重量等项内容的最后依据。主要适用于需要安装调试进行检验的成套设备、机电仪表产品以及在口岸开件检验后难以恢复原包装的商品。

采用上述两种做法时，卖方须承担到岸货物的品质、数量或重量的责任，这对卖方极为不利。

(3) 出口国检验、进口国复验。出口国检验、进口国复验是指货物须于装运前由双方约定的装运港或装运地的检验机构进行检验，其检验证书作为卖方要求买方支付货款或要求银行支付、承兑或议付时提交的单据之一；货抵目的港或目的地后的一定时间内，买方有权复验，以双方约定的目的港或目的地的检验机构出具的检验证书作为买方向有关当事人对货损、货差提出异议、索赔的依据。

上述各种做法，各有特点，应视具体的商品交易性质而定。但对大多数一般商品交易来说，“出口国检验，进口国复验”的做法最为方便而且合理，因为这种做法一方面肯定了卖方的检验证书是有效的交接货物和结算凭证，同时又确认买方在收到货物后有复权，这符合各国法律和国际公约的规定。



**【运作实例 9.2】**

【案情介绍】某合同商品检验条款中规定以装船地商检报告为准。但在目的港交付货物时却发现商品品质与约定规格不符。买方经当地商检机构检验并凭其出具的检验证书向卖方索赔，卖方却以上述商检条款拒赔。问：卖方拒赔是否合理？

【案情分析】卖方拒赔是有道理的。原因是：合同中规定商品检验以装船地商检报告为准，这就决定了卖方交货品质的最后依据是装船地商检报告书。在这种情况下，买方在目的港收到货物后，虽然可以委托当地商检机构对货物再次进行检验，但原则上无权提出异议。因此，本例中卖方拒赔是有理由的。

## 9.3 进出口商品检验与检疫的主要种类及检验方法

### 9.3.1 进出口商品检验与检疫的内容

进出口商品检验的种类从内容来讲一般包括包装检验、品质检验、卫生检验、安全性能检验以及残损检验等，有时还包括船舱检验、监视装载、签封样品、签发产地证书和价



值证书、委托检验等项内容。

1. 包装检验

包装检验是根据外贸合同、标准和其他有关规定，对进出口商品的外包装和内包装以及包装标志进行检验。

包装检验首先核对外包装上的商品包装标志(标记、号码等)是否与进出口贸易合同相符。对进口商品主要检验 外包装是否完好无损，包装材料、包装方式和衬垫物等是否符合合同规定要求。对外包装破损的商品，要另外进行验残，查明货损责任方以及货损程度。对发生残损的商品要检查其是否由于包装不良所引起。对出口商品的包装检验，除包装材料和包装方法必须符合外贸合同、标准规定外，还应检验商品内外包装是否牢固、完整、干燥、清洁，是否适于长途运输和保护商品质量、数量的习惯要求。

商检机构对进出口商品的包装检验，一般抽样或在当场检验，或进行衡器计重的同时结合进行。

2. 品质检验

品质检验亦称质量检验。运用各种检验手段，包括感官检验、化学检验、仪器分析、物理测试、微生物学检验等，进出口商品的品质、规格、等级等进行检验，确定其是否符合外贸合同(包括成交样品)、标准等规定。

品质检验的范围很广，大体上包括外观质量检验与内在质量检验两个方面：外观质量检验主要是对商品的外形、结构、花样、色泽、气味、触感、疵点、表面加工质量、表面缺陷等的检验；内在质量检验一般指有效成分的种 类含量、有害物质的限量、商品的化学成分、物理性能、机械性能、工艺质量、使用效果等的检验。同一种商品 根据不同的外形、尺寸、大小、造型、式样、定量、密度、包装类型等而有各种不同的规格。

3. 卫生检验

卫生检验主要是对进出口食品检验其是否符合人类食用卫生条件，以保障人民健康和维护国家信誉，如对肉类罐头食品、奶制品、禽蛋及蛋制品、水果等货物进行检验。

根据《中华人民共和国食品卫生法(试行)》规定：“进口的食品、食品添加剂、食品容器、包装材料和食品用工具及设备，必须符合国家卫生标准和卫生管理办法的规定。进口上款所列产品，由国境食品卫生监督检验机构进行卫生 监督检验。进口单位在申报检验时，应当提供输出国(地区)所使用的农药、添加剂、熏蒸剂等有关资料和检验报告。海关凭国家卫生监督检验机构的证书放行。”

又规定：“出口食品由国家进出口商品检验部门进行卫生监督、检验。海关凭国家进出口商品检验部门的证书放行。”

4. 安全性能检验

安全性能检验是根据国家规定和外贸合同、标准以及进口国的法令要求，对进出口商品有关安全性能方面的项目进行的检验，如易燃、易爆、易触电、易受毒害、易受伤害等，以保证生产使用和生命财产的安全。

目前，除进出口船舶及主要船用设备材料和锅炉及压力容器的安全监督检验，根据国

家规定分别由船舶检验机构和劳动部门的锅炉、压力容器安全监察机构负责监督检查外，其他进出口商品涉及安全性能方面的项目，由商检机构根据外贸合同规定和国内外的有关规定和要求进行检验，以维护人身安全和确保经济财产免遭侵害。

### 9.3.2 进出口商品检验与检疫的分类

进出口商品检验的种类从性质来讲分为法定检验和非法定检验两部分。法律法规规定有强制性标准或者其他必须执行的检验标准的进出口商品，依照法律、法规有关的检验标准实施法定检验；法律、法规未规定有强制性标准或者其他必须执行的检验标准的进出口商品，依照对外贸易合同约定的检验标准进行公证鉴定。

#### 1. 进出口商品的法定检验

法定检验是指国家以立法形式，通过强制手段，对重要的进出口商品指定由商检机构统一执行强制性检验。属于法定检验的出口商品，未经检验合格者不得出口；属于法定检验的进口商品，未向商检机构报验或检验不合格的不能获海关验放，即使进口也不准销售与使用。

法定检验商品主要包括以下几种。

(1) 列入《出入境检验检疫机构实施检验检疫的进出境商品目录》的进出口商品。

(2) 国家食品卫生法规定的出口食品的卫生检验。

(3) 出口危险货物包装容器的性能鉴定和使用鉴定。

(4) 装运出口易腐烂变质食品，冷冻品的船舱，集装箱等运输工具的适载检验。

(5) 有关国际条约规定须经商检机构检验的进出口商品。

(6) 其他法律，法规规定须经商检机构检验的进出口商品。

#### 2. 进出口商品非法定检验

非法定检验是指商检机构根据对外贸易关系人的申请，对进出口商品实施公证、鉴定的业务。非法定检验的商品主要指法定检验以外的进出口商品。商检机构在对进出口商品进行检验鉴定后，做出公证结论，并签发有关证书。

在国际贸易中，若合同的检验条款规定凭中国商检机构的检验结果和出具的商检证书作为双方交接结算和计价结汇的依据，则卖方在出运前必须申请商检机构检验出证，才能报运出口。

非法定检验进口商品报验的程序如下。

(1) 到货后由收、用货单位自行检验，若发现问题需凭商检证书索赔的，应向所在地商检机构申请检验出证。

(2) 商检机构经检验不符合合同约定的，出具商检证书，订货单位凭此证书对外提出索赔。

(3) 申请人及时领取商检证书。

买卖双方在对外贸易合同中约定凭中国商检机构的检验结果和签发的商检证书进行交接结算的进口货物，有关收、用货部门在进口货物入境时，应依合同约定的卸货口岸或者到达地向商检机构申请检验。

非法定检验出口商品报验的程序如下。



(1) 合同、信用证的规定或申请人的要求，需商检机构检验出具商检证书的，可向商检机构报验。

(2) 填写“出口检验申请单”，并提供有关单据资料。

(3) 商检机构根据申请人的申请对出口商品实施检验，合格的出具商检证书，不合格的则出具“出口商品检验不合格通知单”。

(4) 领取商检单证。

## 9.4 进出口商品检验与检疫的主要环节

出入境检验检疫机构对进出口商品实施检验检疫的工作程序，以我国为例，主要有以下 3 个环节。

### 9.4.1 申请检验

若申请对出口商品进行检验，出口商一般应在货物发运前 7～10 天(鲜货为 3～7 天)，而如果商检机构不在出口商所在地，则要在货物发运前 10～15 天，填写“出口检验申请单”，写明申请检验或鉴定的内容 ，并要提供合同、信用证 、往来函电等相关文件。

若申请对进口商品进行检验 ，进口商应于最迟不少于 1/3 的对外索赔期的时间内，填写“进口检验申请单”，说明申请检验或鉴定的内容，并要提交合同、商业发票、货运单据、品质证书、装箱单、外运通知单、接用货部门的验收记录等资料。如果已发现货物残损、缺少现象，还要附上理货公司与轮船大副共同签署的货物残损报告单及其他相关证明材料。

商检机构收到进出口商品的报验申请后，要对申请单中所填内容逐项审核，与各种附带文件相核对。一旦审核通过，便对报验申请单登记、编号，并将全套单证交检验部门安排检验。

### 9.4.2 实施检验

实施检验是指商检机构采取随机抽样的方法，在整批商品中抽取一定数量的有代表性的样品，按国家规定或合同规定的技术标准，对样品的有关特性进行检查 、试验、测量或计量的过程。

进出口商品的检验包括商检自检与共同检验两种方式。商检自检指商检机构在受理了进出口商品的检验申请后，自行派出检验技术人员对商品进行抽样、检验、出具检验证书。共同检验则是指商检机构在受理了进出口商品的检验申请后，与有关单位商定，由双方各派人员共同检验，并出具检验证书；或商检机构与有关单位就检验内容进行分工，各承担某一部分的检查项目，最后共同出具检验证书。

### 9.4.3 签发证书

出口商品通过检验后，商检机构可按合同、信用证或进口方的要求，签发检验证书；若合同、信用证、进口方未要求正式的商检证书 ，商检机构签“商检放行单”或在“出口

货物报关单”上加盖放行章即可。

进口商品通过检验后，商品机构可根据需要签发“检验情况通知单”或相关检验证书；但若是收、用货单位验收进口商品时发现问题，向商检机构申请复验，而复验不合格时，商检机构必须签发正式的检验证书，作为进口方对外索赔的依据。

## 9.5 进出口商品检验与检疫的机构

商品检验机构是指依据法律、法规对进出口商品进行强制性检验、检疫，或接受委托进行商品检验和公证鉴定的专门机构。凡是开展进出口贸易的国家或地区，一般都设有商品检验机构。

### 9.5.1 国际进出口商品检验与检疫机构

在国际贸易中从事商品检验的机构有官方的，也有民间私人或社团经营的，担负着国际贸易货物的检验和鉴定工作。官方的检验机构只对特定商品(粮食、药物等)进行检验，如美国食品药物管理局(FDA)。民间商检机构具有公证机构的法律地位，国际贸易中的商品检验主要由民间机构承担。由于民间商品检验机构承担的民事责任有别于官方商品检验机构承担的行政责任，所以，在国际贸易中更易被买卖双方所接受。民间商品检验机构根据委托人的要求，以自己的技术、信誉及对国际贸易的熟悉，为贸易当事人提供灵活、及时、公正的检验鉴定服务，受到对外贸易关系人的共同信任。

目前在国际上比较有名望、有权威的民间商品检验机构如下。

(1) 瑞士通用公证行(SGS)。

(2) 英国英之杰检验集团(IITS)。

(3) 日本海事检定协会(NKKK)。

(4) 新日本检定协会(SK)。

(5) 日本海外货物检查株式会社(OMIC)。

(6) 美国安全试验所(UL)。

(7) 美国材料与试验学会(ASTM)。

(8) 加拿大标准协会(CSA)。

(9) 国际羊毛局(IWS)。

(10) 中国商品检验公司(CCIC)。

### 9.5.2 中国进出口商品检验与检疫机构

1. 国家出入境检验检疫局

在我国，中华人民共和国出入境检验检疫局(CIQ)是代表政府进行技术执法的官方机构，在全国各省、市、自治区，特别是进出口商品口岸，设立了分支机构，是一个综合性的检验机构。它在 1988 年由原国家进出口商品检验局、原卫生部卫生检疫局和原农业部动植物检疫局共同组建国家出入境检验检疫局，归国家海关总署领导，这标志着我国出入境



检验检疫事业进入了一个新的发展时期。该机构除了根据法律、法规对出入境商品进行法定检验和实施监督管理外，也向国内外厂商提供技术服务，接受委托，对商品进行检验，并出具相关的检验证书，即办理进出口商品的公证鉴定。

其主要职责如下。

(1) 研究拟定有关出入境卫生检疫、动植物检疫及进出口商品检验法律、法规和政策规定的实施细则、办法及工作规程，督促出入境检验检疫机构贯彻执行。

(2) 组织实施出入境检验检疫、鉴定和监督管理；负责国家实行进出口许可制度的民用商品出入境验证管理；组织进出口商品检验检疫的前期监督和后续管理。

(3) 组织实施出入境卫生检疫、传染病监测和卫生监督；组织实施出入境动植物检疫和监督管理；负责进出口食品卫生、质量的检验、监督和管理工作。

(4) 组织实施进出口商品法定检验；组织管理进出口商品鉴定和外商投资财产鉴定；审查批准法定检验商品的免验和组织办理复验。

(5) 组织对进出口食品及其生产单位的卫生注册登记及对外注册管理；管理出入境检验检疫标志、进口安全质量许可、出口质量许可并负责监督检查；管理和组织实施与进出口有关的质量认证认可工作。

(6) 负责涉外检验检疫和鉴定机构(含中外合资、合作的检验、鉴定机构)的审核认可并依法进行监督。

(7) 负责商品普惠制原产地证和一般原产地证的签证管理。

(8) 负责管理出入境检验检疫业务的统计工作和国外疫情的收集、分析、整理，提供信息指导和咨询服务。

(9) 拟定出入境检验检疫科技发展规划；组织有关科研和技术引进工作；收集和提供检验检疫技术情报。

(10) 垂直管理出入境检验检疫机构。

(11) 开展有关国际合作与技术交流，按照规定承担技术性贸易壁垒和检疫协议的实施工作，执行有关协议。

(12) 承办国务院及海关总署交办的其他事项。国家出入境检验检疫局在出入境检验检疫工作中目前执行的基本法律包括：《中华人民共和国进出口商品检验法》(以下简称《商检法》)、《中华人民共和国进出口商品检验法实施条例》(以下简称《商检法实施条例》)；《中华人民共和国进出境动植物检疫法》、《中华人民共和国进出境动植物检疫法实施条例》、《中华人民共和国国境卫生检疫法》、《中华人民共和国国境卫生检疫法实施细则》。



2. 国家技术监督局

进出口计量器具的量值检定由国家技术监督局下属的计量器具检定部门负责。我国《计量法》规定，制造、修理计量器具的企业、事业单位，必须具备与制造、修理计量器具相适应的设施、人员和检定仪器设备，经县级以上人民政府计量行政部门考核合格，取得《制造计量器具许可证》或者《修理计量器具许可证》制造计量器具的企业、事业单位生产本单位未生产过后计量器具新产品，必须经省级以上人民政府计量行政部门对其样品的计量性能考核合格，方可投入生产。

“进口计量器具，必须经省级以上人民政府计量行政部门检定合格后，方准销售。”检验不合格，需向国外提出索赔的，由省、市、自治区以上计量行政部门对外出证。如需凭商检证书对外索赔的，商检机构任省级以上计量行政部门出具的检验证明换发证书，有关计量检定的技术问题，由出具检验证明的计量行政部门负责。

3. 药品检验机构

药品检验机构由卫生部归口管理。按照国家《药政管理条例》和卫生部发布的《进口药品质量管理办法》的规定，凡进出口药品(包括原料药、制剂和药材)，一律列为法定检验，由各地药检机构实施检验。

4. 船舶检验局

船舶检验局是国家船舶技术监督机构，成立于 1956 年，总部设在北京，负责对船舶执行法定的监督检验，同时办理船级业务。其主要任务是：制定船舶检验的规章制度和船舶规范；在全国主要港口设立办事机构，执行监督检验；对船舶、海上设施及其材料、机械设备实施监督检验和试验，使船舶和海上设施具备正常的技术条件，以保障海上船舶、设施和人身的安全以及海洋环境不受污染；根据我国参加的有关国际公约，代表政府签发公约要求的船舶证书；办理船舶入级业务；担任公证检验。

5. 香港特别行政区的商品检验机构

香港特别行政区政府指定的检验机构是标准及检定中心。该中心按政府颁布的商品目录，对进口商品实施强制性检验。目录所列商品，未经检验及检定中心检验合格的，一律不得销售和使用。香港是自由港，对出口商品不实施强制性检验。

对商品检验管理的方式，主要有强制性检验、自愿申请标志检验、国际认证检验、委托检验和消费选择指导性检验等。

除指定的检验机构外，香港还有私人公证行(如天祥公证行)和外国检验机构(如 SGS)。

在实际交易中，选用哪类哪国的检验机构检验商品，取决于各国的规章制度、商品性质以及交易条件等。检验机构的选定一般是与检验时间、地点联系在一起的。按照以“离岸品质、数量”为准进行检验的，一般由出口国的检验机构进行检验；以“到岸品质、数量”为准进行检验的，一般由进口国的检验机构检验。当然，根据成交商品的不同，双方也可以约定由买方派人到出口地检验，或由双方派人实施联合检验。



**【前沿阅读 9.1】**

## 各国的商检模式

**1. 美国的商检模式**

在美国，习惯上很少说“商品检验”，而称“产品检验”。除产品检验外，还有“服务项目”检验。联邦政府设立的产品检验机构基本上都是进口、出口、内销产品检验三位一体的主管机关。

1) 检验机构设置

在美国，官方检验机构检验进出口商品的权限实行专业化分工，分别由 14 个部、委、局的有关主管部门负责。



2) 严格立法，各项检验有章可循

美国政府将产品和服务基础上检验、出证的法律、条例和规定均载入《联邦法规汇编》(CFR)，每年修订补充，重新出版供政府主管部门依照执行。《联邦法规汇编》由政府书店统一经销。每一主管机关实施的法律、条例和规定都有一个特定的卷号，查阅极为方便。

3) 分类管理，强制性检验与监督检验相结合

美国联邦法规规定，政府主管检验、出证的产品有 200 多种，实施检验出证的项目，概括起来分为以下 3 大类。

① 第 1 类，完全实施强制性检验(即法定检验)。

② 第 2 类，部分实施强制性检验。

③ 第 3 类，基本为非强制性检验。

**2. 欧盟的商检模式**

欧盟为监控所有的技术法规而建立了一个官方/私人机构联合体系。官方机构负责制定法规，并按产品类别定义其标准及样品审查制度。私人或半官方机构负责制定强制性及非强制性标准，并执行大部分测试、检验、管理任务。

法定范围的活动主要有测试、检验及认证、认可。

1) 制定标准

欧盟层次的技术协调及标准制定有两种方法。

(1) 制定某类产品所有的有关规定，即“完全强制协调”，该方法主要涉及与安全、健康有关的产品，如药品、食品及车辆。

(2) 只制定某类产品的关于安全、健康项目的基本要求，然后由欧洲 3 个标准制定机构(欧洲标准化协会 CEN、欧洲电工标准化委员会 CENELEC、欧洲通信标准化委员会 ETSI)制定自愿性技术规范，再将此技术规范定为欧洲标准或协调文件。

欧盟各成员国都有自己的制定标准机构，如法国的 AFNOR，德国的 DIN，意大利的 UNI，西班牙的 AENOR，英国的 BSI 等。这些机构同时也参与上述欧洲 3 个标准化机构工作。

欧盟各成员国约定，新制定的国家标准在生效前应通知欧盟主管标准管理的单位。

2) 认可检验认证机构

欧盟在测试及认证领域的权威组织是 CEOC。这个组织的成员大部分属于非盈利性质，服务项目涵盖许多设备的检测和认证。

ISO 9000 系列标准制定以后，欧盟国将其纳为欧洲标准 EN29000，并以此为依据，指定各国上述认证机构对厂家进行质量体系认证，以保证产品质量。

3) 办理其他检验鉴定业务

对工厂、铁路、电信网络的设计及建设的技术管制辅导，二手设备的品质检验，对环境、安全、卫生的评估。

**3. 日本的商检模式**

根据日本国家行政体制，政府各部门在自己分工权限范围内，对有关进出口商品检验工作实行分工管理。通商产业省(分管全国所有工业生产和商业、外贸等事务)，负责进出口工业品的检验管理；农林水产省(分管全国农林牧渔和食品等的生产)，负责全国进出口农林水产品和食品的检验和检疫管理；厚生省(分管全国医疗卫生事务)，负责进出口食品、医药品等卫生方面的检验和管理；运输省(分管海、陆、空客货运输事务)，负责进出口商品运载计量和安全方面的检验管理。

日本政府对进出口商品检验的管理主要有 3 个方面。

(1) 通过国家立法进行管理。

(2) 重点进出口商品实行强制性检验。

(3) 对民间检验机构实行监督管理。

日本政府委托官方和民间检验机构对指定的出口商品进行检验。所谓"指定商品"是指由日本"出口商品检验和设计促进委员会"提出指定出口商品目录建议，由内阁发布命令加以指定。日本《出口检验法》规定，每一种指定的出口商品都由行政法规规定其检验标准，一旦出口商品质量达不到这些标准规定，不管出口商或进口商担保与否，都不准出口。指定的商品未经法定检验而出口的，将对出口人签发制止令，并处以罚款。伪造或涂改检验机构证书的，将被视为特别严重的"伪造公文罪"，其受到的处罚远远重于一般的伪造公文罪。

(资料来源：中西部纺织网 http://www.mwtex.com/)

## 9.6 进出口商品贸易合同中的检验与检疫的条款

### 9.6.1 货物检验条款的主要内容

货物检验条款的主要内容有检验的时间与地点、检验机构、检验的内容、检验标准、复验的期限、地点和机构等，前三项在前面已做过介绍。下面将对后三项内容作说明。

1. 检验依据

在进行商品检验时主要是以买卖合同中约定的检验标准和国家的法律、法规所规定的强制性的检验标准为依据。在具有不同的检验标准情况下，按照我国《商检法实施条例》的规定，商检机构对进出口商品的检验标准采用"从严检验"的原则。具体规定如下。

(1) 法律、法规规定有强制性检验标准 ，或其他必须执行的检验标准的，按规定的标准实施检验。

(2) 法律、法规没有规定的 ，按对外贸易合同约定的检验标准检验；凭样品成交的，应当按照样品检验。

(3) 法律、法规规定的强制性检验标准 ，低于合同约定的标准，按约定的检验标准实施检验。

(4) 法律、法规未规定有强制性检验标准 ，对外贸易合同也没有约定检验标准或约定不明确的，按照生产国标准、有关国际标准或者国家商检机构指定的标准检验。

应当指出，世界各国为了保护国内市场 ，在贸易自由化的背景下，出台了一系列严格的技术、卫生和商品包装的标准，不符合这些标准的商品，将不被允许进入该国市场。所以，对于从事国际商品贸易的企业来说，掌握国际标准和各国的国内标准，并使商品符合这些标准，已成为进入国际市场的基本条件之一。

2. 复验的期限、地点和机构

要明确规定复验的期限和地点。复验期限，实际上就是索赔期限，复验期一过，买方就失去了索赔权。为此，应结合商品的性质和港口等因素综合考虑，明确规定复验期限。

3. 检验证书的种类

商检证书是各种进出口商品检验证书、鉴定证书和其他证明书的统称，是对外贸易有关各方履行契约义务、处理索赔争议和仲裁、诉讼举证，具有法律依据的有效证件，也是海关验放、征收关税和优惠减免关税的必要证明。商检证书的种类和用途如下。



(1) 品质检验证书是出口商品交货结汇和进口商品结算索赔的有效凭证；法定检验商品的证书是进出口商品报关、输出输入的合法凭证。商检机构签发的放行单和在报关单上加盖的放行章有与商检证书同等通关效力；签发的检验情况通知单同为商检证书性质。

(2) 重量或数量检验证书是出口商品交货结汇、签发提单和进口商品结算索赔的有效凭证；出口商品的重量证书也是国外报关征税和计算运费、装卸费用的证件。

(3) 兽医检验证书是证明出口动物产品或食品经过检疫合格的证件。适用于冻畜肉、冻禽、禽畜罐头、冻兔、皮张、毛类、绒类、猪鬃、肠衣等出口商品。是对外交货、银行结汇和进口国通关输入的重要证件。

(4) 卫生/健康证书，是证明可供人类食用的出口动物产品、食品等经过卫生检验或检疫合格的证件。适用于肠衣、罐 头、冻鱼、冻虾、食品、蛋品、乳制品、蜂蜜等，是对外交货、银行结汇和通关验放的有效证件。

(5) 消毒检验证书是证明出口动物产品经过消毒处理，保证安全卫生的证件。适用于猪鬃、马尾、皮张、山羊毛、羽毛、人发等商品，是对外交货、银行结汇和国外通关验放的有效凭证。

(6) 熏蒸证书是用于证明出口粮谷、油籽、豆类、皮张等商品，以及包装用木材与植物性填充物等，已经过熏蒸灭虫的证书。

(7) 残损检验证书是证明进口商品残损情况的证件。适用于进口商品发生残、短、渍、毁等情况；可作为受货人向发货人或承运人或保险人等有关责任方索赔的有效证件。

(8) 积载鉴定证书是证明船方和集装箱装货部门正确配载积载货物，作为证明履行运输契约义务的证件。可供货物交接或发生货损时处理争议之用。

(9) 财产价值鉴定证书是作为对外贸易关系人和司法、仲裁、验资等有关部门索赔、理赔、评估或裁判的重要依据。

(10) 船舱检验证书，证明承运出口商品的船舱清洁、密固、冷藏效能及其他技术条件是否符合保护承载商品的质量和数量完整与安全的要求。可作为承运人履行租船契约适载义务，对外贸易关系方进行货物交接和处理货损事故的依据。

(11) 生丝品级及公量检验证书是出口生丝的专用证书。其作用相当于品质检验证书和重量/数量检验证书。

(12) 产地证明书是出口商品在进口国通关输入和享受减免关税优惠待遇和证明商品产地的凭证。

(13) 舱口检视证书、监视装/卸载证书、舱口封识证书、油温空距证书、集装箱监装/拆证书，作为证明承运人履行契约义务，明确责任界限，便于处理货损货差责任事故的证明。

(14) 价值证明书作为进口国管理外汇和征收关税的凭证。在发票上签盖商检机构的价值证明章与价值证明书具有同等效力。

(15) 货载衡量检验证书是证明进出口商品的重量、体积吨位的证件。可作为计算运费和制定配载计划的依据。





【运作实例 9.3】

深圳龙岗区某纺织企业从非洲马里进口的棉花中发现一吨为水渍棉，而且已发霉变质，经深圳检疫部门协助，该企业目前已向厂方索回损失人民币 28 000 元。

该纺织企业一个多月前从非洲马里进口棉花约千吨，货值 120 余万美元。经深圳检验检疫局工作人员开箱检验，检出其中 29 包、重约三吨的棉花存在较严重的发霉腐烂情况，并判定为水渍棉。

为了替企业挽回损失，深圳检验检疫局工作人员当即要求企业与供应商联系，双方达成一致协议：以 CIQ 出具的残损鉴定证书为索赔依据。经现场逐件开包抽样送国家质检总局华南片区棉花检测中心检测，结果表明：严重霉变，受潮变黄、品级和强力下降、不能用于纺纱织布的棉花有近一吨，商品总值达 28 000 人民币。

检验检疫机构随即在一周内出具了 CIQ 残损鉴定证书。拿着这份证书，该企业及时向进口商进行索赔，并获得成功索赔金额。

### 9.6.2 订立商品检验条款时应注意的问题

1. 商品检验条款应与其他条款相互衔接，不能产生矛盾

如出口合同采用 CIF 价格术语成交 ，检验条款就不能订为以“到岸品质与数量”为依据，买方验货后付款。

2. 要明确规定检验标准和方法

商品检验必须依据一定的标准，而不同国家和不同等级的标准是有差别的，且不同年份颁布的标准也有不同，因此，为避免争议，应在合同中明确采取哪一国、哪一级、哪一年颁布的标准。同时，商品检验的方法也应明确，因为同一商品采用不同的方法去检验，会有不同的结果。

3. 要明确规定复验的期限和地点

复验期一过，买方就失去了索赔权。为此，应结合商品的性质和港口等因素综合考虑，明确规定复验期限。一般说来，较易变质和损坏的货物，可订得短一些；不易变质和损坏的货物，可订得长一些。需要安装、调试的机械设备，可长至安装、调试所需要的合理期限。

复验地点的选择与时间也有密切关系，地点选择不恰当，实际检验的时间就得不到保证。考虑复验地点的选择，商检条款一般订为以货到目的港卸货后或货物运抵目的地收货人的最后仓库之日起××天内向卖方提出索赔。一般不要把条款订成“从进口之日起计算”或“到岸之日起计算”。

【运作实例 9.4】

2006 年 11 月，我国某公司与香港一家公司签订了一个进口香烟生产线合同，设备是二手货，共 18 套生产线，由 A 国某公司出售，总值 100 多万美元。合同规定，出售商保证设备在拆卸之前均在正常运转，虽然未经翻修，但能符合生产正常运转的要求，否则更换或退货。合同同时规定，如有几件损坏，货到用货现场后 14 天内出具商检证明，办理更换或退货。问：该合同条款有无不妥之处？

**分析：**本案例问题出在合同中的检验索赔的有效期规定的不合理上。合同签订者把引进设备仅仅做是订合同、交货、收货几个简单环节，完全忽略了检验、索赔这两个重要环节。特别是索赔有效期问



题，合同条款订得再好，索赔有效期订得不合理，质量条款就成为一句空话。大量事实说明，外商在索赔有效期上提出不合理意见，往往表明其质量上存在问题，需要设法掩盖。如果只满足于合同中形容质量的漂亮词藻，不注意索赔条款，就很可能发生本案例的事故。本案例索赔有效期订得太短，机器设备有效期应分为数量和质量两部分，数量问题，索赔有效期一般为货物到达目的港(进口时最好订为到达用户所在地)60 天左右，质量问题索赔有效期应在一年或一年以上。

### 9.6.3　进出口合同条款的相关规定

在交货前制造商应就订货的质量、规格、数量、性能做出准确全面的检验，并出具货物与本合同相符的检验证书。该证书为议付货款时向银行提交单据的一部分，但不得作为货物质量、规格、数量、性能的最后依据，制造商应将记载检验细节的书面报告附在品质检验书内。

**【运作实例 9.5】**

商检证书的填制

商检证书(Inspection Certificate)是商检机构对进出口货物、包装容器或运输工具进行指定项目的检验与鉴定后出具的证明书。

根据不同的检验、鉴定项目和使用范围，我国商检机构出具的用于出口报关和结汇的检验证书主要有：品质检验证书、重量检验证书、数量检验证书、兽医检验证书、卫生检验证书等。尽管名称和检验项目不同，但证书格式基本相同。进出口商品检验局检验证书的格式，如附表所示。

检验证书一般由以下几部分组成。

1. 局名头

局名头包括××检验局名称、局标志、地址和电报挂号等，一般这些内容都事先印好。

2. 证书种类名称

证书种类名称包括证书副本字样，并附有证书号码和签证日期，注意该日期应早于提单的签发日，同时提单日期应在检验证书的有效期内。

3. 商品识别部分

填写该批商品的收发货人、商品名称、报验重量或数量、标记、号码、运输工具、启运地(港)和目的地(港)等。其中：发货人即商检申请人，信用证支付方式下应是受益人。受货人除非信用证另有规定，一般不用填。品名、数量、包装、唛头等内容应与发票一致。

4. 证明内容

证明内容即检验鉴定结果的证明文句，它是商检证书的主要内容。

5. 签署部分

签署部分包括检验日期和地点，签证机构印章和签署人的签字。出口商品检验证书，一般用英文签发，除非合同或信用证允许使用中文或其他文字签发。

SHANGHAI IMPORT & EXPORT COMMODITY INSPECTION BUREAU 副本

OF THE PEOPLE'S PEPUBIC OF CHINA COPY

地址：上海市中山东一路 13 号

Address: 13. Zhongshan Road

(E. 1). Shanghai 检验证书 No.

电报：上海 2914

Cable: 2914 SHANGHAI INSPECTION CERTIFICATE 日期
电话：63211285 HEALTH Date
Tel
发货人:
Consignor-----—
受货人:
Consignee---—
品名：标记及号码:
Commodity-----— Mark & NO.
报验数量/重量
Quantity/Weight
Declared
检验结果:
RESULTS OF INSPECTION
主任检验员
Chief Inspector



中华人民共和国出入境检验检疫
入境货物报检单

报检单位(加盖公章)：　　　　　　　　　　　　　　编号 ___________
报检单位登记号：　　　　联系人：　　　电话：　　　　报检日期：___年__月__日

| 发　货　人 | (中文) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | (外文) | | | | |
| 收　货　人 | (中文) | | | | |
| | (外文) | | | | |
| 货物名称(中/外文) | H. S. 编码 | 产地 | 数/重量 | 货物总值 | 包装种类及数量 |
| | | | | | |



<table>
<tr><td>运输工具名称号码</td><td></td><td>贸易方式</td><td></td><td>货物存放地点</td><td></td></tr>
<tr><td>合同号</td><td></td><td>信用证号</td><td></td><td>用途</td><td></td></tr>
<tr><td>到货日期</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>启运地</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">集装箱规格、数量及号码</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td colspan="2">合同、信用证订立的<br>检验检疫条款或特殊要求</td><td colspan="2">标记及号码</td><td colspan="2">随附单据(划“V”或补填)</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2"></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="4">需要证单名称(划“V”或补填)</td><td colspan="2">检验检疫费</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="3">品质证书<br>重量证书<br>兽医卫生证书<br>健康证书<br>卫生证书<br>动物卫生证书</td><td colspan="2" rowspan="3">植物检疫证书</td><td>总金额<br>(人民币元)</td><td></td></tr>
<tr><td>计费人</td><td></td></tr>
<tr><td>收费人</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="4" rowspan="3">报检人郑重声明：<br>(1) 本人被授权报检。<br>(2) 上列填写内容正确属实，货物无伪造或冒用他人的厂名、标志、认证标志，并承担货物质量责任。<br>签名：________</td><td colspan="2">领取证单</td></tr>
<tr><td>日期</td><td></td></tr>
<tr><td>签名</td><td></td></tr>
</table>



## 本章小结

商品检验是确定卖方交货是否符合合同规定和法律要求的必不可少的环节，同时也是确定造成货损责任承担者的途径。本章重点介绍了进出口商品检验与检疫的时间与地点、种类及方法、环节、机构。

## 关键名词

Commodity Inspection　商品检验
Legal Inspection　法定检验
Surveying Services　鉴定业务
Shipping Quality and Shipping Weight　离岸品质和离岸重量
Landed Quality and Landed Weight　到岸品质和到岸重量
Shipping Weight and Landed Quality　离岸重量和到岸品质
Inspection Certificate of Quality　品质检验证书
Inspection Certificate of Weight　重量检验证书
Inspection Certificate of Quantity　数量检验证书
Veterinary Inspection Certificate　兽医检验证书
Inspection Certificate of Health　卫生检验证书
Disinfection Inspection Certificate　消毒检验证书
Inspection Certificate of Origin　产地检验证书
Inspection Certificate of Value　价值检验证书
Inspection Certificate on Damaged Cargo　验残检验证书
Inspection Certificate of Packing　包装检验证书
CIQ　中国检验检疫标志
Pre-shipment Inspection，PSI　装船前检验

## 习　题

【不定向选择题】

(1) 在买卖合同的检验条款中，关于检验地点的规定，使用最多的是(　　)。

A．在出口国检验　　B．在进口国检验
C．在出口国检验　　D．在进口国复检

(2) 在国际贸易中，下列哪项属于从事商品检验的机构？(　　)

A．生产制造厂商　　B．国家设立的检验机构
C．公正行附近的检验机构　　D．使用单位

(3) 为了协调买卖双方在商品检验上的矛盾，目前国际上通常采用的关于商品检验的折中方法是(　　)。

A．离岸品质 离岸重量　　B．到岸品质 到岸重量
C．离岸品质　　D．到岸重量

(4) 合同的商品检验一般规定买方在接受货物之前享有对所购买的货物进行检验的权利。但在一定条件下，买方对货物的检验权丧失。这些条件是(　　)。

A．买卖双方另有约定　　B．买方没有利用合理的机会检验货物
C．合同规定以卖方的检验为准　　D．卖方已经检验了货物

(5) 商检证书的作用有(　　)。

A．证明卖方所交货物符合合同规定的依据　　B．是海关放行的依据
C．卖方办理货款结算的依据　　D．是办理索赔和理赔的依据

(6) 若使买方在目的港对所收货物无权提出异议，商品检验应(　　)。

A．以离岸品质、离岸重量为准　　B．以到岸品质、到岸重量为准
C．以离岸品质、到岸数量为准　　D．以到岸品质、离岸数量为准

【思考题】

1．国际贸易中商品检验条款包括哪些内容？



2．商品检验的作用有哪些？

3．在进出口业务中，商品的商检证书有哪些？

# 案　例

**【案例 1】**

我方某公司 A 与新加坡某公司 B 以 CIF Singapore 的条件出口一批土特产品。货到新加坡后，B 公司发现货物的质量有问题，但 B 仍将原货转船至马来西亚。其后，B 公司在合同规定的索赔期限内凭马来西亚商检机构签发的检验证书，向 A 公司提出退货要求或打六折处理。试问：

(1) A 公司应如何处理？为什么？(2)若 A、B 公司有多年业务往来，A 公司事先已知 B 公司拟将货物转卖给马来西亚某客户，在此情况下，A 公司又应如何处理？

**【案例 2】**

A 公司委托 B 公司进口机器一台，合同规定索赔期限为货到目的港后 30 天。货到目的港卸船后，B 公司立即将货物转给 A 公司，因 A 公司厂房尚未建好，机器无法安装试车。半年后厂房完工，机器安装完毕进行试车，A 公司发现机器不能正常运转。经过商检机构检验证明，该机器是旧货。于是，A 公司要求 B 公司对外索赔，但外商拒绝赔偿，A 公司遭到了巨大经济损失。问：我们应从中吸取什么教训？

答案：应吸取的主要教训有：①进口方应及时对进口商品进行检验、鉴定，对货物与合同不符应该在索赔期限内提出；②机器设备的进口，索赔期限的规定应该合理，不能太短，以保证进口方能对设备进行充分的检验；③此类合同一般应明确质量保证期限；④要加强企业管理及企业相互间的协调工作，使进口的货物能得到及时、充分的检验、鉴定。

**【案例 3】**

国内某进口厂从日本进口一批货物，货到后发现"货品品质不佳"，并请公证处出证，证明报告内所检的样品是已用过的货物，在此情况下，日方能否以货物已用过，不能确定品质为由给予拒赔？假如进口商发现进口货物品质不佳，买方有权依约向卖方索赔。而此处公证行所出具的货物为已用过的，属较严重的问题，可拟请公证行另行检验，同时要求日方派人或其代理共同验货，取得一致公认的检验证明，以此索赔。既是卖方货物品质问题，与合约内容规定不一，买方自然有权索赔，而卖方无法以货品用过为由断然拒绝。

**【案例 4】**

一批货物出口到国外，接到买方来信并附有商检局资料，说明货品中短装 6 件而外包装完整，因此保险公司拒付赔偿金，然而该货品经出口厂确认并非短装，而且也不可能短装，否则外包装无法完整。现在买方要求补运，是否合理？应如何处理？(注：该批货物另有多箱未启。)



# 第10章

# 进出口商品贸易合同的违约处理及其救济条款及应用



## 教学目标

通过本章的学习，要求学生掌握违约及其法律后果、索赔、不可抗力、仲裁的基础知识及相关条款的订立方法，为订立好合同和圆满履行合同奠定基础。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
|---|---|---|
| 基本知识 | (1) 理解索赔条款的概念与特点<br>(2) 了解索赔条款的应用<br>(3) 理解不可抗力的含义及法律后果<br>(4) 理解仲裁协议的主要内容形势及作用 | (1) 索赔条款的概念<br>(2) 索赔条款的特点<br>(3) 不可抗力的应用<br>(4) 仲裁协议的内容 |
| 业务流程 | (1) 掌握索赔条款的制订规则<br>(2) 了解不可抗力事件的认定<br>(3) 理解不可抗力的法律后果<br>(4) 掌握仲裁协议的作用和仲裁裁决的效力<br>(5) 了解国际商务争议解决的惯例 | (1) 不可抗力条款的应用<br>(2) 仲裁协议的效力 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的不可抗力条款和仲裁协议的知识分析各种案例 | (1) 不可抗力条款的处理方法<br>(2) 拟订仲裁条款已注意的事项 |



## 引　例

上海一进出口公司与香港某机械公司达成 30 万美元的设备买卖后产生质量纠纷，双方根据协议，向瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院申请仲裁。仲裁院开庭时，上海的这家企业既未出具答辩书，也不出庭。结果，仲裁院裁决上海的这家企业败诉，并通知上海市中级人民法院执行赔偿费、仲裁费共 600 万美元(30 万美元设备贸易标的的 20 倍)。原来，瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院的仲裁费就高达 240 万美元。经了解，这宗仲裁若选择国内仲裁，赔偿费和仲裁费不超过 32 万美元，其中仲裁费不超过 6 000 美元。

上海另一家装潢公司为某外商企业装潢后，50 万元工程余款成为“坏账”。原来，双方产生歧义后，外商选择斯德哥尔摩商会仲裁院仲裁，上海的装潢公司听说必须缴纳 80 万元人民币的仲裁费用保证金，若提出反诉和抵消请求还得向仲裁院缴纳巨额保证金，觉得无胜诉绝对把握，自认倒霉，放弃仲裁。

近年外商利用涉外仲裁行骗的案件呈上升趋势，但并未引起我国企业的足够重视。究其原因，我国企业在涉外贸易中，法律意识淡薄，对涉外仲裁机构的公正性及国际仲裁规则不了解，往往只认订单，在仲裁所在地选择上抱无所谓态度，结果损失巨大。有关方面的不完全统计表明，我国每年在这方面的损失高达 100 亿元人民币以上。

资料来源：《人民日报海外版》第九版. 2000 年 06 月 27 日.

买卖双方在履约过程中很可能由于种种原因造成不能完成合同的义务，受害一方可以提出索赔。如系不可抗力造成，当事人可以援引不可抗力条款免除其违约责任。履行过程中的争议问题，可采取仲裁等方式解决。下面将对相关内容做介绍。



# 10.1　违约的分类及解决方式

### 10.1.1　违约及其法律后果

买卖合同是对缔约双方具有约束力的法律文件。任何一方违反了合同义务；就应承担违约的法律后果，受损方有权提出损害补偿要求。不同国家的法律或一些国际条约对于违约的性质和违约应承担的法律责任有不同的规定，为拟定好进出口合同中的索赔条款，熟悉相关国家的法律和国际公约关于违约的规定是十分必要的。

英国的《货物买卖法》将违约分为违反要件和违反担保两种。

违反要件(Breach of Condition)是指违反合同的主要条款，即违反与商品有关的品质、数量、交货期等要件；在合同的一方当事人违反要件的情况下，另一方当事人即受损方有权解除合同，并有权提出损害赔偿；违反担保(Breach of Warranty)是指违反合同的次要条款，在违反担保的情况下，受损方只能提出损害赔偿，而不能解除合同。至于在每份具体合同中，哪个属于要件，哪个属于担保，该法并无明确具体的解释，只是根据“合同所作的解释进行判断”。这样，在解释和处理违约案件时，难免带有不确定性和随意性。一般把与合同标的有关的如商品数量、交货期、付款等视为“要件”，把与合同标的不直接联系的视为“担保”。

美国法律把违约程度按其造成的后果分成“严重违约”和“轻微违约”。对于“严重违约”，受损害方不但有权要求损害赔偿，而且有权宣告合同无效。对于“轻微违约”，





则只能要求赔偿而不能解除合同。

《联合国国际货物销售合同公约》则对违约的后果及其严重性进行判断，将违约分为根本性违约和非根本性违约。根本性违约(Fundamental Breach)是指违约方的故意行为造成的违约，如卖方完全不交货，买方无理拒收货物、拒付货款，其结果给受损方造成实质损害(Substantial Detriment)。如果一方当事人根本违约，另一方当事人可以宣告合同无效，并可要求损害赔偿。非根本性违约(Nonfundamental Breach)是指违约的状况尚未达到根本违反合同的程度，受损方只能要求损害赔偿，而不能宣告合同无效。

我国新颁布的《中华人民共和国合同法》第 107 条规定，违约是“当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的，违约在法律上要承担违约责任，受害方有权根据合同或有关法律规定提出损害补偿要求”。根据《合同法》的规定，另一方违反合同，以致严重影响订立合同所期望的经济利益，当事人有权通知另一方解除合同。该法还规定，合同的变更、解除或终止，不影响当事人要求赔偿损失的权利。

**【运作实例 10.1】**

2004 年 4 月，中国 A 公司(买方)与某外国 B 公司签订冷轧卷板购销合同，该批冷轧卷板将用于生产电冰箱、空调器等夏季适销产品。合同约定：B 公司应在 2004 年 6 月底前交货，付款方式为信用证方式。合同签订后，A 公司依合同规定开立了受益人为 B 公司的信用证。B 公司也多次书面承诺按期交货。但直到 2004 年 6 月 30 日，A 公司仍未收到 B 公司的任何关于货物已装船或延期装船的通知。7 月 3 日，B 公司向 A 公司发来传真，称因原订货轮因故延至 7 月 15 日才能开航，无法保证按规定的时间交货，要求 A 公司将信用证装船期延至 7 月 15 日，有效期延至 7 月 31 日，并要求 A 公司须于 7 月 4 日回复其传真。A 公司于 7 月 4 日答复 B 公司，告知 B 公司修改信用证的条件是 B 公司将价格下调 10%，否则将宣告撤销合同。但 B 公司没同意 A 公司的要求，并要求 A 公司答复接受其延缓信用证期限的请求，否则将货物出售给别的客户，A 公司遂于 7 月 5 日正式函告 B 公司，终止合同并提出索赔。试回答：(1) A 公司是否可以采取宣告撤销合同？为什么？(2) A 公司是否可以提出索赔？为什么？(A、B 公司均为《公约》的缔约国)

**分析：**(1) A 公司可以采取宣告撤销合同的救济方式，因为根据公约的规定，如果一方的违约行为构成了根本性违约，另一方可以提出撤销合同，本案中，B 公司没有根据合同约定按期交付货物，就构成了根本性违约，A 公司因此可以提出撤销合同。

(2) A 公司可以提出索赔，因为根据公约的规定，如果一方违反合同，另一方宣告解除合同的，可以向违约一方提出损害赔偿要求，本案中 B 已经违约，A 公司解除合同后，可以据此向 B 公司要求包括利润在内的所有损失的损害赔偿。

### 10.1.2 争议及解决惯例

争议(Disputes)是指交易的一方认为另一方未能全部或部分履行合同规定的责任而引起的业务纠纷。在国际贸易业务中，这种纠纷屡见不鲜，其主要原因如下。

(1) 卖方不交货，或未按合同规定的时间、品质、数量、包装条款交货，或单证不符等。

(2) 买方不开或缓开信用证，不付款或不按时付款赎单，无理拒收货物，在 F.O.B.条件下不按时派船接货等。

(3) 合同条款的规定欠明确，买卖双方国家的法律或对国际贸易惯例的解释不一致，甚至对合同是否成立有不同的看法。



(4) 在履行合同过程中遇到了买卖双方不能预见或无法控制的情况，如某种不可抗力，双方有不一致的解释等。

由上述原因引起的争议，集中起来讲就是：是否构成违约，双方对违约的事实有分歧，对违约的责任及其后果的认识相悖。

对此，双方应本着友好协商、互谅互认精神，妥善解决。由于双方之间的关系是一种平等互利的合作关系，所以一旦发生争议，首先应通过友好协商的方式解决，以利于保护商业秘密和企业声誉。如果协商不成，则当事人可按照合同约定或争议的情况采用调解、仲裁或诉讼方式解决争议。争议的解决方式由经济活动中的当事人在相关合同或协议中协商确定，国际经济争议的解决方式有协商、调解、国际经济仲裁、国际经济诉讼、ADR(ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTIO 等。

## 10.2　纠纷的仲裁解决条款及应用



在国际贸易中，买卖双方在合同履行过程因种种原因发生争议是难以避免的。当争议发生时，一般均首先采用友好协商方式解决。如协商得不到解决，则视情况采取第三者调节(Conditioner)、提交仲裁(Arbitration)，或司法诉讼(Litigation)等方式进行处理。

### 10.2.1　仲裁的含义及特点

仲裁是指由买卖双方当事人在有争议发生之前，或争议发生之后，达成书面协议，自愿将他们之间友好协商不能解决的争议交给双方同意的第三者进行裁决，而这个裁决是终局的，对双方都有约束力，双方必须遵照执行。仲裁具有以下优点。

(1) 采用仲裁是以双方自愿为基础，且仲裁机构及仲裁人是由买卖双方选定的。

(2) 仲裁程序简单，仲裁员一般是熟悉业务的专家，处理问题快。

(3) 仲裁费用低。

(4) 仲裁对争议双方继续发展贸易关系的影响小。

(5) 仲裁是终局裁决，败诉方不得上诉，必须执行裁决。

### 10.2.2　仲裁协议

仲裁协议是指当事人在合同中订明的仲裁条款或者以其他方式达成的提交仲裁的书面协议。

仲裁协议必须是书面的，它有两种形式：一种是合同中的仲裁条款；另一种是以其他方式达成的提交仲裁协议。两种形式的仲裁协议具有同等的法律效力。

按照我国和多数国家的仲裁法的规定，仲裁协议的作用主要表现在以下3个方面。

(1) 约束双方当事人只能以仲裁方式解决争议，不得向法院起诉。

(2) 排除法院对有关案件的管辖权，大多数国家的法律规定法院不受理争议双方定有仲裁协议的争议案件。

(3) 使仲裁机构取得对争议案件的管辖权。任何仲裁机构都无权受理没有仲裁协议的案件。

**【运作实例 10.2】**

【案情介绍】我国某公司与外商订立一项出口合同，在合同中明确规定了仲裁条款，约定在履约过程中如发生争议，在中国仲裁。后来，双方对商品品质发生争议，对方在其所在地法院起诉我公司，法院发来传票，传我公司出庭应诉。对此，你认为我公司该如何处理？简述理由。

【案情分析】仲裁是指买卖双方按照在争议发生之前或之后签订的协议，自愿把它们之间的争议交给仲裁机构进行裁决，并约定裁决是终局的，具有法律的强制性，对双方均有约束力。若对方不执行裁决，另一方有权向法院起诉，要求予以强制执行。在我国，解决国际贸易争议的仲裁协议必须是书面的。书面形式的仲裁协议，既包括当事人双方为解决争议而特意签订的协议，也包括当事人之间以书面达成的其他形式的协议。仲裁协议的3个作用是互相联系的，其中，排除法院对有关争议案的管辖权是很关键的，就是说，只要双方订立了仲裁条款或其他形式的仲裁协议，就不能把有关争议案件提交法院审理，如果任何一方违反协议，自行向法院提起诉讼，对方可根据仲裁协议要求法院停止司法诉讼程序，把有关争议案发还仲裁庭审理。在本案中，由于买卖双方在合同中已经明确规定了仲裁条款，因此，外商在其所在地法院起诉我公司是不成立的。

### 10.2.3 合同中的仲裁条款

一般来说，买卖合同中的仲裁条款应具体包括仲裁地点、仲裁机构、仲裁程序规则、仲裁裁决的效力以及仲裁费的负担等内容。

1. 仲裁地点

在什么地方进行仲裁是买卖双方在磋商仲裁时的一个重点。这主要是因为，仲裁地点与仲裁所适用的程序法，以及合同适用的实体法关系甚为密切。我国进出口贸易合同中的仲裁地点，视贸易对象和情况的不同，一般采用下述3种规定方法之一。

(1) 规定在本国仲裁。

(2) 规定在被告所在国仲裁。采用在被告国仲裁较客观、公平。

(3) 规定在双方同意的第三国仲裁。一定要选择在政治上对我友好的国家。

2. 仲裁机构

仲裁机构是国际商事关系中的双方当事人自主选择出来用以解决其争议的民间性机构，其审理案件的管辖权限完全取决于当事人的选择和授权。

国际商事仲裁机构可分为临时仲裁机构和常设仲裁机构。临时仲裁机构是指根据当事人的仲裁条款或仲裁协议，在争议发生后由双方当事人推荐的仲裁员临时组成的，负责裁断当事人的争议，并在裁决后即行解散的临时性仲裁机构。常设仲裁机构是指依据国际条约或国内法成立的具有固定组织和地点、固定的仲裁程序规则的永久性仲裁机构。近年来，国际商事仲裁绝大部分采用机构仲裁，因此，仲裁条款中应当明确在哪个仲裁机构进行仲裁。

目前国际上影响较大的几个常设商事仲裁机构是：国际商会仲裁院，成立于1923年，总部设在巴黎；瑞典斯德哥尔摩商事仲裁院，成立于 1917 年；英国伦敦仲裁院，成立于1892 年；美国仲裁协会，成立于 1926 年，总部设在纽约；瑞士苏黎世商会仲裁院，成立于 1911 年。我国的国际商事仲裁机构主要是中国国际经济贸易仲裁委员会，成立于 1956年，1980 年、1988 年两次调整，总部设在北京，在深圳、上海设有分会；中国海事仲裁委



员会，成立于 1959 年，1988 年调整，总部设在北京。

3. 仲裁规则

按国际仲裁的一般做法，原则上采用仲裁所在地的规则，但在法律上也允许根据双方的约定采用仲裁地点以外的他国仲裁机构的仲裁规则。因此，仲裁条款中应做出明确规定。

4. 仲裁裁决的效力

仲裁裁决的效力主要是指由仲裁庭做出的裁决，对双方当事人是否具有约束力，是否为决定性的，能否向法院起诉要求变更裁决。在订立仲裁条款时，通常都明确规定它的终局性及约束力。

5. 仲裁费用的负担

合同中应明确规定仲裁费用由谁负担。通常由败诉方承担，也可另作规定。仲裁的费用，一般按争议价值的 0.1%～1%收取。

### 10.2.4　仲裁条款的规定方式

1. 规定在我国仲裁的条款

凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决；如果协商不能解决，应提交北京中国国际经济贸易仲裁委员会，根据该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。仲裁费用除仲裁庭另有规定外，均由败诉方负担。

All disputes in connection with this contract or arising from the execution of there， shall be amicably settled through negotiation in case no settlement can be reached between the two parties， the case under disputes shall be submitted to China International Economic and Trade Arbitration Commission，Beijing，for arbitration in accordance with its Rules of Arbitration. The arbitral award is final and binding upon both parties. The arbitration fee shall be borne by the losing party unless otherwise awarded by the arbitration court.

2. 规定在被告国仲裁的条款

凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。如果协商不能解决，应提交仲裁。仲裁在被诉人所在国进行。在中国，由中国国际经济贸易仲裁委员会根据该会仲裁规则进行仲裁。在×××(被诉人所在国名称)由××××(被诉人所在国仲裁机构名称) 根据该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。仲裁费用除仲裁庭另有规定外，均由败诉方负担。

All disputes arising from the execution of，or in connection with this contract shall be settled amicably through friendly negotiation. In case no settlement can be reached through negotiation， the case shall be submitted for arbitration. The location of arbitration shall be in the country of the domicile of the defendant. If in China， the arbitration shall be conducted by the China International Economic and Trade Arbitration Commission， Beijing in accordance with its Rules of Arbitration. If in ……the arbitration shall be conducted by …in accordance with its arbitral

rules. The arbitral award is final and binding upon both parties. The arbitration fee shall be borne by the losing party unless otherwise awarded by the arbitration court.

3. 规定在第三国仲裁的条款

凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。如果协商不能解决，应提交××××(第三国及其仲裁机构名称)，根据该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。仲裁费用除仲裁庭另有规定外，均由败诉方负担。

All disputes arising from the execution or in connection with this contract, shall be settled amicably through friendly negotiation. In case no settlement can be reached through negotiation, the case shall then be submitted to … for arbitration in accordance with its arbitral rules of procedure. The arbitral award is final and binding upon both parties. The arbitration fee shall be borne by the losing party unless otherwise awarded by the arbitration court.

## 10.3　进出口合同中的索赔条款及应用

### 10.3.1　索赔条款的定义及分类

索赔(Claim)是指在贸易过程中，因一方当事人违反合同规定造成另一方直接或间接的损失，受损方向违约方提出赔偿的要求，以弥补其所受损失。索赔条款是买卖合同中处理违约责任的规定。索赔条款是事先约定一方当事人违约时。另一方当事人提出索赔的索赔期限、索赔依据、索赔方法和索赔金额等事项。

进出口贸易合同中的索赔条款，大致有两种：一种是异议和索赔条款，一种是罚金条款。在一般商品的买卖合同中，多数只订异议和索赔条款，同检验条款合并订在一起。

### 10.3.2　索赔条款的内容

1. 索赔期限

索赔期限规定受损方在什么有效时间内可提出索赔，包括索赔有效期和品质保证期(或称质量保证期)，以便在规定的期限内做好检验验收工作，分清买卖双方的责任期限。

1) 索赔有效期

索赔有效期是指买方对卖方未按合同约定要求提供商品时，买方向卖方提出赔偿要求的时间期限。

索赔有效期的约定应根据进口商品的特点、运输、检验条件等情况而定，一般商品订为 45 天、60 天或 90 天，有些机电设备、技术设备和成套设备等商品，进口数量较多，技术条件较复杂，检验测试费时较长的，索赔有效期应适当延长，可订为 120 天、150 天或 180 天。

签订索赔有效期条款很重要的问题是索赔期开始计算的时间，根据国际贸易习惯，开始计算的时间可分为：装货日期开始，即从签发提单日期起算；进口日期开始，即承运船舶抵达到货地港口锚地起算；抵岸日期开始，即承运船舶抵达到货口岸的码头或浮筒时起



算；卸毕日期开始，即全船货物卸毕之日起算。

上述 4 种起算时间，以卸毕日期开始最为合理，对收、用货部门也最为有利。

2) 质量保证期

质量保证期是指买方在接受卖方提交货物后，在保存或使用中发现进口商品质量问题而向卖方提赔的时间期限。对于在开箱检验中不易发现和测定到货的内在质量，不经一段时间的保存或使用，无法考查其质量性能的进口商品，在对外签订合同时，应订明质量保证期。具体时间期限，应根据商品特点和贸易条件，一般情况订为 1 年，或 1 年 6 个月，起算日期最好订为“从买方收货后检验、验收、启用之日起计算”或“安装调试完毕之日起计算”。

例如可在合同中规定：品质异议须于货物到达目的港 30 天内提出，数量异议须于货物到达目的港 15 天提出，但均须提供相关检验机构的证明，如属卖方责任，卖方应予以收到异议 20 天内答复，并提出处理意见。

Any discrepancy about quality should be presented within 30 days after the arrival of the goods at the port of destination any discrepancy about quantity should be presented within 15 days after the arrival of the goods at the port of destination, both of which cases should be on the strength of the certificates issued by the related surveyor. If the Seller is liable, he should send the reply together with the proposal for settlement within 20 days after receiving the said discrepancy.

2. 索赔依据

索赔依据规定一方当事人在提出索赔时，需要提交什么证据，出具何种机构的证明文件。索赔依据包括法律依据和事实依据两个方面。前者是指买卖合同和适用的法律规定；后者则指违约的事实、情节及其书面证明。如果索赔时证据不全、证据不足或出证机构不符合要求等，都可能遭到对方拒赔。

所以索赔条款中应明确规定索赔依据，并与检验条款中的有关条款一致。在实践中，如向船公司索赔时须另附理货报告、短卸或残损证明；如向保险公司索赔须另附联合检验报告等。

例如可在合同中规定：买方对于装运货物的任何异议必须与装运货物的船只到达目的港后 30 天内提出，并须提供经卖方同意的公正机关出具的检验报告，如果货物已经加工，买方即丧失索赔权利。属于保险公司或轮船公司责任范围的索赔，卖方不予受理。

Any discrepancy on the shipped goods should be put forward within 30 days after the arrival of the vessel carrying the goods at the port of destination and the Buyer should present the Survey Report issued by the Surveyor agreed by the Seller. If the goods have been processed the Buyer will loss the right to claim. The Seller shall not settle the claim within the responsibility of the Insurance Company or Ship Company.

**【运作实例 10.3】**

某公司以 CFR 条件对德国出口一批小五金工具。合同规定货到目的港后 30 天内检验，买方有权凭检验结果提出索赔。我公司按期发货，德国客户也按期凭单支付了货款。可半年后，我公司收到德国




客户的索赔文件，称上述小五金工具有 70% 已锈损，并附有德国某内地一检验机构出具的检验证书。对德国客户的索赔要求，我公司应如何处理?

分析如下。

(1) 我公司可以拒绝，因为早已超过了索赔期限。双方在合同中规定货到目的港后 30 天内检验。尽管这是一个买方复验的期限，但实质上是索赔的期限。而德国客户却在半年后方向我公司提出索赔，显然该索赔是超过索赔的期限的，因此，按照有关法律，德国客户也就丧失了向我方公司索赔的权利。

(2) 德国客户索赔理由不尽合理。尽管索赔文件中声称有 70%的货物已锈损，但他无法证明这些锈损是装船前已经存在的，还是装船后才发生的。按照 CFR 条件成交，买卖双方风险划分界限是以装运港船舷为界。因此，卖方只承担货物装船前锈损的风险，而装上船后发生的锈损风险只能由买方自己承担。在本案例中，买方已按期凭单付了货款，这说明卖方提交的交货单据是齐全合格的，间接地说明了卖方装上船的货物是符合合同要求的。故此，货物发生 70%锈损可能是装上船后的风险所至。在这种情况下，买方除非能证明这种锈损是由货物本身固有的瑕疵所致，否则卖方将不承担任何责任。

(3) 德国客户提供的索赔依据不符合要求。一般情况下，双方规定在货到目的港后 × × 天内检验时，买方提供的检验证书应由目的港的检验机构出具。而就本案例而言，买方提供的检验证书却是德国内地的检验机构出具的，这显然是不合格的。这也容易使人产生联想，认为这批货物的锈损，可能是买方自己在接受货物后和上市销售前因保管不善所致。因此，这份索赔文件的依据是不充分的，卖方是有理由拒赔的。

3. 索赔金额

索赔金额通常不作详细规定。在确定损害赔偿金额时，其原则是违约方的赔偿应使受损害一方恢复到合同得到履行时本应得到的经济利益。违约方承担的违约赔偿包括其受害方的成本、费用和利润 3 个方面。

索赔金额索赔金额的计算有以下几种方法。

(1) 索赔金额为合同价格与替代货物的交易价格或转卖价格之间的差额。这是在合同被宣告无效的合理的时间内，买方已以合理方式购买替代货物，或者卖方已以合理方式将货物转卖，所以，这时的索赔金额应为合同金额与两者当中的某一项的差额。

例如，某公司按某条件出口一批货物，价值为 60 万美元，合同规定买方必须在当年 4 月 20 日到 28 日之间派船接货。4 月末卖方两次催促买方接货，但至 5 月 4 日买方仍未提货，也无处理货物的指示，于是卖方在 6 月 3 日降价 20% 转卖给另一买主。由于买方的违约给卖方造成 12 万美元以上的损失，那这 12 万美元基本上就是合理的索赔金额。当然，如果卖方违约，买方也有等同的权利。但转售、他购都必须在合理时间之内以合理的方式进行。

(2) 如果合同被宣告无效，而货物又有时价，索赔金额则是合同规定的价格与宣告合同无效时的时价之间的差额，而不是合理时间之外转售或他购时的价格。

例如，我某外贸公司同日本商人 A 签订了贸易合同，购买一批机器，总值 40 万美元，年底交货。合同签订后，日商 A 认为交货时，该机器的价格一定会上涨，便宣告合同无效。我方公司当即提出保留索赔权。同时我方公司询价日商 B，各种交易条件同前。日商 B 要价 46 万美元，但我公司未及时成交补进，至年底以 5 万美元购进。那么，我公司只能向日商 A 索赔 6 万美元而不是 16 万美元。

(3) 如果卖方延迟交货，而恰值该货市价下跌，则合同规定交货时的交货地价格与实际交货时的交货地价格之差，连同由此给买方造成的实际损失，即为索赔金额。



(4) 如果卖方交付的品质、包装不符合合同规定，那么，实际交付的货物价格与符合合同规定的货物时价之间的差额为索赔金额。

(5) 如果买方延迟派船接货，卖方同意保留合同，那么卖方因买方延迟派船而增加的仓租、利息、保险费就是合理的索赔金额。

(6) 如果买方在接收货物之后宣告合同无效，则以接收日的时价与合同价格之间的差额为索赔金额，而不是以宣告日的时价为准。需强调的是，买卖双方都有保全货物的责任，如果对方违约在先，自己又不采取措施保全货物，则索赔金额必须扣除由此造成的损失。

例如可在合同中规定：

买方对于装运货物的任何索赔，必须于货物到达提单或运输单据所定目的港之日起 30 天内提出。

Any claim by the buyer regarding the goods shipped should be filled within 30 days after the arrival of the goods at the port of destination specified in the relative bill of lading or transport document.

**【运作实例 10.4】**

【案情介绍】我方向某国出口一批冷冻食品，到货后买方在合同规定的索赔有效期内向我方提出品质索赔，索赔额达数 10 万元人民币(约占合同总金额的半数以上)。买方附来的证件有：法定商品检验证，注明该项商品有变质现象 (表面呈乌黑色)，但未注明货物的详细批号，也未注明变质货物的数量或比例。$官方化验机构根据当地某食品零售商店送验的食品而做出的变质证明书。我方未经详细研究就函复对方，既未承认也未否认品质问题，只是含糊其辞地要求对方减少索赔金额，对方不应允，双方函电往来 1 年没有结果，对方遂派代表来京当面交涉，并称如得不到解决，将提交仲裁。对此索赔我应不应受理？试问双方各有什么漏洞？我方应如何处理此案？(注：此批冷冻食品中我方误装了一小部分乌皮鸡，价值是千余元。)

【案情分析】(1) 我方的漏洞和处理失当是：没有及时发现对方证件存在问题，既未直接提出拒赔，也未提出复验，第一次复函就同对方讨价还价，说明我方已默认理亏，授人以柄，实际上等于已接受了对方的索赔，只是对索赔金额有争议，所以虽时隔一年，也不能以时隔已久为由，推脱不管。(2) 对方的漏洞是：①商检证不完整，缺乏证据效力。乌皮鸡呈黑色，黑色不能说明变质。商检证书没有变质货物的批号，没有注明商品变质究竟有多少，既无实际数，又无比例数，说明对方提出的索赔金额是无根据的。②对方所提供的商品变质化验证书是根据零售商店的送检商品做出的。这个证书不合法，不能作为索赔的依据。易腐商品的检验一般应在海关仓库内进行。由零售商送检商品，说明此批货物买方已接受并发售给各零售店，出口的一方当然对其品质不能负责，食品变质既可能在当地运输途中造成，也可能由零售商的储存而引起。(3) 一年后，对方派代表来京交涉时，我方应向其表示愿意合理解决此案，因为我方不能否认一年前与对方讨价还价的信函内容。同时，我方也应实事求是地将混装乌皮鸡的事实告诉对方，并说明此鸡是特殊品种，色黑并非变质。由于我方事前未征得对方同意而装了少量乌皮鸡，对此我方是有责任的，我方可承担乌皮鸡引起的损失。(4) 因时隔一年，食品已不存在，对方无法重新补出证件，我方可抓住对方证件的漏洞，摆事实，讲道理，使之无言而退，这样既能减少我经济损失，又能保全我企业信誉。

### 10.3.3　罚金条款

罚金(Penalty)条款是指合同中规定如果由于一方当事人未履行或未完全履行义务，应

向对方支付约定的赔偿金额或赔偿的幅度。此条款适用于对双方当事人延期履行义务的惩罚。罚金数额的多少视延迟期限长短而定，并规定最高罚金。

罚金条款一般用于买卖大宗商品或机械设备的合同中，内容主要规定：一方如未履行合同所规定的义务时，应向对方支付一定数额的约定罚金，以补偿对方的损失。这种条款一般适用于卖方延期交货等，双方还根据延误时间长短预先约定赔偿的金额，同时规定最高罚款金额。

罚金条款主要针对当事人不按期履约而订立。如卖方未按期交货或买方未按期派船、开证。罚金的支付并不解除违约方继续履行的义务，因此，违约方支付罚金外，仍应履行合同义务，如因故不能履约，则另一方在收受罚金之外，仍有权索赔。

英美法系国家的法律，只承认损害赔偿，不承认对于带有惩罚性的罚金。所以在与英、美、澳、新等国贸易时，应注意约定的罚金额的合法性。

例如可在合同中规定：如卖方不能按合同规定的时间交货，在卖方同意由付款银行在议付货款中扣除罚金或由买方于支付货款时直接扣除罚金的条件下，买方应同意延期交货。罚金率按每七天收取延期交货部分总值的 0.5%，不足七天者以七天计算。但罚金不得超过延期交货部分总金额的 5%。如卖方延期交货超过合同规定期限十周时，买方有权撤销合同，但卖方仍应不延迟地按上述规定向买方支付罚金。

Should the Sellers fail to make delivery on time as stipulated in the contract，the Buyers shall agree to postpone the delivery on the condition that the Sellers agree to pay a penalty，which shall be deducted by the paying bank from the payment under negotiation，or by the Buyers direct at the time of payment. The rate of penalty is charged at 0.5% of the total value of the goods whose delivery has been delayed for every seven days；odd days less than seven days should be counted as seven days. Butt he total amount of penalty，however，shall not exceed 5% of the total value of the goods involved in the late delivery. Incase the Sellers fail to make delivery ten weeks later than the time of shipment stipulated in the contract，the Buyers shall have the right to cancel the contract and the Sellers，in spite of the cancellation，shall still pay the aforesaid penalty to the Buyers without delay.



## 10.4　进出口合同中的不可抗力条款及应用

买卖双方签订合同后，有时会出现一些意外事故而影响合同的履行，为避免产生不必要的矛盾，双方当事人应在合同中订立不可抗力条款。

### 10.4.1　不可抗力的含义

何谓不可抗力(Force Majeure)，各国解释不尽一致。在我国《民法通则》上是指“不能预见、不能避免和不能克服的客观情况”。按《公约》解释，是指非当事人所能控制，而且没有理由预期其在订立合同时所能考虑到或能避免或克服它或它的后果而使其不能履行合同义务的障碍。据此，不可抗力是指在合同成立以后所发生的，不是由于当事人一方的故意或过失所造成的，对其发生以及造成的后果是当事人不能预见、不能控制、不能避免并不能克服的。



引起不可抗力的原因有两种：一是自然原因，如洪水、暴风、地震、干旱、暴风雪等人类无法控制的大自然力量所引起的灾害事故；二是社会原因，如战争、罢工、政府禁止令等引起的。在实践中，对不可抗力的认定是很严格的，要与商品价格波动、汇率变化等正常的贸易风险区别开来。

### 10.4.2　国际货物买卖合同中的不可抗力条款

不可抗力条款是指买卖合同中订明当事人一方因不可抗力不能履行合同的全部或部分义务的，免除其全部或部分的履约责任，另一方当事人不得对此要求损害赔偿。因此，不可抗力条款是一种免责条款。

国际货物买卖合同中的不可抗力条款主要规定：不可抗力的范围、不可抗力的处理原则和方法、不可抗力发生后通知对方的期限和方法，以及出具证明文件的机构等。

1. 不可抗力的范围

关于不可抗力的范围，国际上并无统一的解释，当事人在合同订立时可自行商定。一般有概括式、列举式和综合式 3 种规定方法。

1) 列举式

列举式即以列举的方式，详细列明不可抗力事件的范围。这种方式虽然具有明确的优点，但灵活性较差，很容易造成遗漏。一旦发生了规定范围以外的意外事件，就无法援引。

例如合同中可以这样规定：由于战争、地震、水灾、火灾、暴风雨、雪灾的原因，致使卖方不能全部或部分装运或延迟装运合同货物，卖方对于这种不能装运或延缓装运本合同货物不负责任。但卖方须用电报或电传方式通知买方，并须在 15 天内以航空挂号信件向买方提交由中国国际贸易促进委员会出具的此类事故的证明书。

If the shipment of the contracted goods is prevented or delayed in whole or in part by reason of war，earthquake，flood，fire，storm，heavy snow，the Seller shall not be liable for non-shipment or late shipment of the goods of this contract. However，the Seller shall notify the Buyer by cable or telex and furnish the latter within 15 days by registered airmail with a certificate issued by the China Council for the Promotion of International Trade attesting such event or events.

2) 概括式

概括式即对不可抗力事件的范围只作笼统规定，而不具体规定哪些事件属于不可抗力事件的范围。这种规定方法过于含糊，买卖双方容易因解释上的差异而产生纠纷。

例如合同中可以这样规定：由于不可抗力的原因，致使卖方不能全部或部分装运或延迟装运合同货物，卖方对于这种不能装运或延缓装运本合同货物不负责任。但卖方须用电报或电传方式通知买方，并须在 15 天内以航空挂号信件向买方提交由中国国际贸易促进委员会出具的此类事故的证明书。

If the shipment of the contracted goods is prevented or delayed in whole or in part due to Force Majeure，the Seller shall not be liable for non-shipment or late shipment of the goods of this contract. However，the Seller shall notify the Buyer by cable or telex and furnish the latter within 15 days by registered airmail with a certificate issued by the China Council for the Promotion of International Trade attesting such event or events.

3) 综合式

这种规定方式一方面列出比较常见的不可抗力事件；另一方面还要再加上“以及双方同意的其他不可抗力事件”一类的补充说明。这种规定方法比较明确具体，又考虑到履行合同中可能发生的一些意想不到的事件，具有一定的灵活性。在我国进出口业务中，多采用这种规定方法。

例如合同中可以这样规定：由于战争、地震、水灾、火灾、暴风雨、雪灾或双方同意的其他不可抗力的原因，致使卖方不能全部或部分装运或延迟装运合同货物，卖方对于这种不能装运或延缓装运本合同货物不负责任。但卖方须用电报或电传方式通知买方，并须在 15 天内以航空挂号信件向买方提交由中国国际贸易促进委员会出具的此类事故的证明书。

If the shipment of the contracted goods is prevented or delayed in whole or in part by reason of war，earthquake，flood，fire，storm，heavy snow or other causes of Force Majeure，the Seller shall not be liable for non-shipment or late shipment of the goods of this contract. However， the Seller shall notify the Buyer by cable or telex and furnish the latter within 15 days by registered airmail with a certificate issued by the China Council for the Promotion of International Trade attesting such event or events.

2. 不可抗力的处理方法

《联合国国际货物销售合同公约》规定，一方当事人享受的免责权利只对履约障碍存在期间有效，如果合同未经双方同意宣告无效，则合同关系继续存在，一国履行障碍消除，双方当事人仍须继续履行合同义务。

所以不可抗力事件所引起的后果、可能是解除合同也可能是延迟履行合同，应由双方按公约规定结合具体情势商定。

《公约》还规定在不可抗力事件发生后，违约方必须及时通知另一方，并提供必要的证明文件，而且在通知中应提出处理意见。如果因未及时通知而使另一方受到损害，则应负赔偿责任 。

我国《合同法》也规定：“……应及时通知另一方，以减轻可能给另一方造成的损失……”。



**【运作实例 10.5】**

1976 年 7 月我国唐山发生地震，在此之前某外贸企业与日商订有三份煤炭出口合同，合同的商品名称分别为：“开滦煤”而且没有存货、“在某堆场存放的开滦煤”，“中国煤”。试就以上情况分别说明我如何向日方提出免责要求。

分析：由于不可抗力事件影响履行合同，根据具体情势，按惯例可免除一定的责任。

第一个合同，开滦煤矿区被毁，无煤可产，可要求解约，免除全部交货义务；第二个合同，存放在某堆场的开滦煤，未受地震破坏，但交通受阻，可要求推迟交货时间；第三个合同，因未指定产地，应以其他产地的煤交付，原则上不能要求免责。

不可抗力事件的处理，关键是对不可抗力事件的认定，尽管在合同的不可抗力条款中作了一定的说明，但在具体问题上，双方会对不可抗力事件是否成立出现分歧。通常应注意下列事项。

区分商业风险和不可抗力事件。商业风险往往也是无法预见和不可避免的，但是它和不可抗力事件



的根本区别在于一方当事人承担了风险损失后，有能力履行合同义务。比较典型的情况是对“种类货”的处理，此类货物可以从市场中购得，因而卖方通常不能免除其交货责任。

3．不可抗力的通知和证明

不可抗力事件发生后，当事人一方的处理原则是对不可抗力事件的通知和证明。当事人一方因不可抗力的原因而不能履行合同，必须及时通知对方，采取合理的措施，减轻损失，以及向对方提供不可抗力证明。

其对他履行义务能力的影响通知另一方。如果该项通知在不履行义务的一方已知道或理应知道此障碍后一段合理时间内，仍未为另一方收到，则他对由于另一方未收到通知而导致的损害负赔偿责任。”《中华人民共和国合同法》 第 118 条也规定：“当事人一方因不可抗力不能履行合同时，应及时通知对方，以减轻可能给对方造成的损失，并应当在合理期限内提供证明。”

在我国，关于不可抗力的出证机构，一般由中国国际贸易促进委员会(中国国际商会)出具；如由对方提供时，则大多数由当地的商会或登记注册的公证机构出具。另一方当事人收到不可抗力的通知及证明文件后，无论同意与否，都应及时回复。



**【前沿阅读 10.1】**

## 国外、境外著名仲裁机构

**1．国际商会仲裁院**

国际商会是非政府性质的国际间的商会组织，成立于 1923 年，总部设在法国巴黎。国际商会仲裁院(The ICC International Court of Arbitration)是附设于国际商会的最具代表性、最有影响的国际仲裁机构。

目前，国际商会仲裁院是国际化程度最高的仲裁机构，在受案数量上是仅次于中国国际经济贸易仲裁委员会的国际商事仲裁机构。

**2．斯德哥尔摩商会仲裁院**

斯德哥尔摩商会仲裁院(Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce)建立于 1917 年，是附设在斯德哥尔摩商会内的独立的常设仲裁机构，初期主要从事国内仲裁，后逐步扩大到国际领域，而目前，该仲裁院已成为世界上重要的国际仲裁机构。

**3．伦敦国际仲裁院**

其前身是成立于 1892 年 11 月 23 日的伦敦仲裁会(London Chamber of Arbitration)。1903 年 4 月 2 日改名为伦敦仲裁院(London Arbitration Court)，自 1981 年起始采用现名。

1975 年伦敦仲裁院与英国皇家特许仲裁员协会(Charted Institute of Arbitrators)合并，伦敦国际仲裁院(London Court of International Arbitration，LCIA)由伦敦市政府、伦敦商会和英国皇家特许仲裁。

**4．伦敦谷物及饲料贸易协会**

该协会成立于 1971 年，会址设在英国伦敦。协会的宗旨是促进谷物、动物饲料、豆类和大米等方面的国际贸易。该协会是由建立于 1878 年的伦敦谷物贸易协会和建立于 1906 年的动物饲料贸易协会合并而成。现有来自世界 70 多个国家的 70 余名协会会员。其成员为来自世界各地的进口商、出口商、生产商、经销商、原料加工商、货运代理、经纪人、仲裁员、律师和金融方面人士等。

该协会的主要工作是：制定谷物和动物饲料的标准合同、制定仲裁规则、管理仲裁程序，并希望建立一个以其标准合同为依据，按照其仲裁规则进行仲裁的世界性的行业体系。协会制定的 80 多个 FOB、CIF 标准合同，为世界上近 80%的谷物贸易及占有相当比例的动物饲料贸易所采用。

**5．美国仲裁协会**

美国仲裁协会(American Arbitration Association，AAA)成立于 1926 年，总部设在纽约。AAA 早期由两个组织，即美国仲裁社团和仲裁基金会组成，后来，其他有关组织也并入美国仲裁协会，如美国贸易协会。该机构有独立的、非政府的和非盈利之性质。其领导机构称董事局，由有关行业和社团组织中的知名人士组成并由从事法律和仲裁的专业人士负责管理工作。

AAA 现行的规则是 2000 年 9 月 1 日生效的美国仲裁协会国际仲裁规则，其全称为“商事争议解决程序(包括仲裁与调解规则)”(Commercial Dispute Resolution Procedures)。

**6．日本商事仲裁协会**

该仲裁协会成立于 1950 年 3 月 14 日，是根据日本民法典第 34 条而成立的社团法人。协会总部设在东京；在其他城市如大阪、神户、横滨和名古屋等设有分会。

2002 年 3 月 7 日，日本商事仲裁协会(Japanese Commerce Arbitration Association)与中国国际经济贸易仲裁委员会(CIETAC)在北京签署了仲裁合作协议。双方认为，同处于亚洲的两个仲裁机构在文化背景上、解决争议的习惯上都有相似之处，而且，同为亚洲人，在亚洲本土仲裁可以降低成本。

**7．韩国商事仲裁院**

该仲裁院成立于 1966 年。仲裁院现有仲裁员 845 人，其中有 100 多名外籍仲裁员。韩国商事仲裁院(Korean Commercial Arbitration Bureau)现行的仲裁规则为 1986 年 11 月 16 日由韩国最高法院修正后生效的规则。早在 1992 年 12 月 15 日，中国国际经济贸易仲裁委员会与韩国商事仲裁院签订了合作协议。

**8．中国香港国际仲裁中心(Hong Kong International Arbitration Center)**

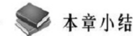
该仲裁中心成立于 1985 年，是按照中国香港公司法注册的民间机构。早在 1991 年 6 月 25 日，中国国际经济贸易仲裁委员会即与中国香港国际仲裁中心签订了合作协议。

**9．世界知识产权组织仲裁中心**

世界知识产权组织(World Intellectual Property Organization，WIPO)成立于 1970 年 4 月 26 日，它是根据 1967 年 7 月 14 日在瑞典的斯德哥尔摩签订的“成立世界知识产权组织公约”而设立。1974 年，该组织正式成为联合国 17 个专门组织之一。

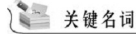
(资料来源：董瑾. 国际贸易理论与实务. 北京：北京理工大学出版社，2005. 356-358 页.)





## 本章小结

国际货物买卖合同一经成立，双方当事人就要受合同的约束，完成合同规定的义务。然而在履约过程中，买卖双方很可能由于种种原因，未能履行自己的义务，从而发生纠纷。如何在订立合同时最大限度地规避这些问题，保障自己的权益，非常重要。本章阐述了合同一方当事人违约以及另一方当事人可以采取的各种法律上的救济问题，介绍了主要国家及公约的法律规定，详细说明了如何规定异议和索赔条款以及违约金条款、不可抗力的含义及不可抗力条款、仲裁的意义和作用、仲裁条款等内容。



## 关键名词

Disputes　纠纷

Claim　索赔

Force Majeure　不可抗力

Fundamental Breach　根本违约

Penalty　惩罚

Arbitration　仲裁



# 习　　题

**【思考题】**

(1) 产生违约的原因有哪些？
(2) 索赔期限的起算时间有哪些具体规定？
(3) 不可抗力条款包括哪些内容？
(4) 仲裁的特点有哪些？
(5) 仲裁协议的作用有哪些？
(6) 仲裁地点的规定有哪些方式？

**【选择题】**

1．争议当事人最先采用的争议解决方式通常是(　　)。
A．协商　　B．调解　　C．仲裁　　D．诉讼

2．无第三者介入的争议解决方式是(　　)。
A．协商　　B．调解　　C．仲裁　　D．诉讼

3．某公司某年 10 月与外商签订一份农产品出口合同，交货期为当年 10 月～12 月。签约后派人去产区收货，但由于该年 7 月～8 月间产区遭受旱灾，产品无收，出口人能否以不可抗力为由撤销合同(　　)。
A. 可以　　B. 不可以　　C. 需对灾情进行调查　　D. 根据情况而定

4．从各国法律上看，其法律规定的基本救济方法可分为(　　)。
A．实际履行　　B．转售货物　　C．损害赔偿　　D．解除合同

5．买卖双方都可以采取的违约救济办法可分为(　　)。
A．实际履行　　B．转售货物　　C．宣告合同无效　　D．损害赔偿
E．转移货物



# 案　　例

**【案例 1】**

中国某省 A 外贸公司与法国 B 商签订一份销售布鞋的合同，合同规定交货期为 1997 年 7 月 1 日。交货期到后，A 公司称工厂仓库无货，不能按期交货。理由：(1) 本年 3 月份工厂因资金周转困难，未购买制鞋原料；(2) 本年 7 月份，因洪水影响生产。

试问：A 公司不能按期交货是否应承担责任？

**【案例 2】**

中国从阿根廷进口普通豆饼 2 万吨，交货期为 8 月底，拟转售欧洲。然而，4 月份阿方原定的收购地点发生百年未遇洪水，收购计划落空。阿方要求按不可抗力免除交货责任。中方应如何处理？

**【案例 3】**

中国 A 公司与意大利 B 公司签订了一份由 A 向 B 出售 100 桶盐渍蘑菇的合同，分两批交货，总价金 10 万美元，价格条件为 CIF 热内亚。合同规定：索赔期为到货后一个星期，合同成立后买方应在一个月

内交付 1 万美元定金，卖方发货后，定金作为货款；卖方不交货应双倍返还定金。

第一批货物 50 桶，卖方按期装运了货物，但是，货物延期一个星期到港，买方收到卖方寄来的提货单，经买方自己检验发现，50 桶货物有 5 桶缺重共 80 千克(每桶应为 50 千克)。

第二批货物到港后，经详细开箱检验发现因盐度不够每桶蘑菇都有腐烂变质现象，买方出具了由检验机构签发的商检证明。双方因索赔不成请求仲裁，买方要求卖方：(1) 赔偿第一批货物短重的损失 1 000 美元；(2) 赔偿第一批货物因延迟到港的罚金 500 美元；(3) 第二批货物退回，赔偿买方因此遭受的利润损失 2 000 美元，同时应双倍返还这批货物定金 20 000 美元。

问：该案如何处理？

**【案例 4】**

某年某月中国某地粮油进出口公司 A 与欧洲某国一商业机构 B 签订出口大米合同。该合同规定：规格为水分最高 20%，杂质最高为 1%，以中国商品检验局的检验证明为最后依据：单价为每公吨××美元，FOB 中国某港口，麻袋装，每袋净重××千克，买方须于×年×月派船只接运货物。

B 并没有按期派船前来接运，其一直延误了数月才派船来华接货，当大米运到目的地后，买方 B 发现大米生虫。于是委托当地检验机构进行了检验，并签发了虫害证明，买方 B 据此向卖方 A 提出索赔 20%货款的损失赔偿。当 A 接到对方的索赔后，不仅拒赔，而且要求对方 B 支付延误时期 A 方支付的大米仓储保管费及其他费用。

另外，保存在中国商品检验局的检验货样至争议发生后仍然完好，未生虫害。

**请简要回答下列问题：**

(1) A 要求 B 支付延误时期的大米仓储保管费及其他费用能否成立，为什么？

(2) B 的索赔要求能否成立，为什么？

# 第3篇

## 进出口商品贸易操作实务篇




# 进出口商品交易磋商的准备工作

## 教学目标

通过本章的学习，能够完成进出口商品交易的基本准备工作，能够进行进出口成本核算与报价，制定简单的进出口经营方案。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
|---|---|---|
| 基本知识 | (1) 进出口商品交易的准备工作<br>(2) 进出口商品的报价<br>(3) 出口商品交易的经济效益核算 | (1) 如何选择目标市场<br>(2) 出口报价的基本要点<br>(3) 进出口商品经营方案<br>(4) 出口商品盈亏率<br>(5) 出口换汇成本 |
| 业务流程 | (1) 能够宏观的选择目标市场<br>(2) 合理地制定进出口商品经营方案<br>(3) 了解我国进出口商品的报价原则<br>(4) 能够熟练地核算出口商品报价<br>(5) 作为外贸谈判的主谈人员，需要具备的能力和素质 | (1) 出口商品价格的构成<br>(2) 出口成本计算<br>(3) 国内费用计算 |
| 风险与防范 | 运用所掌握各种知识合理的调研国内外市场 | 影响进出口商品的具体因素 |





■ 引　　例

1994 年我国北方 w 五矿进出口公司急于扩展海外业务，在没有作充分的买方资信调查的情况下，与加拿大 J 进出口公司签订价值 90 万加元，D/P 方式付款的货物出口合同。我 w 公司按照合同约定的条件发货后，迟迟收不到货款，后经查得知 J 公司根本没有付款赎单，而是在船代方以保函放货，J 公司经理提货后转卖他人并携款潜逃菲律宾。由于加菲两国没有司法协议，致使诈骗者逍遥法外。本案例说明进出口交易前的交易对手资信调查的重要意义。

## 11.1　进出口商品交易的准备工作

在国际贸易中，交易伙伴多为外国公司或商人，国际市场情况复杂多变，无论是进口商还是出口商，只有在交易之前做好充分的准备工作，才能更好地保证交易磋商和签订合同的顺利进行，提高交易的成功率和经济效益，为后期的合同履行奠定良好的基础。进出口商品交易的准备工作主要包括选择目标市场、选择交易客户、选配贸易谈判人员、制定进出口商品经营方案等。



### 11.1.1　选择目标市场

在进出口商品交易前，必须从国际市场的调研工作入手，通过全面、深入、准确的调查研究，选择适当的目标市场，并合理地确定市场布局。对于出口商来说这意味着选择销售市场，对进口商来说则是选择采购市场。

1. 市场调研的主要内容

1) 国外市场环境信息

国外市场环境信息包括目标市场国的经济、政治、自然、人口、技术、法律、文化等宏观因素。在这几个方面的信息中，应当详细调查一个国家的政局持续稳定性、对外贸易政策、参加的国际公约和协定、对外贸易法律法规、金融管制等政治法律环境，人口规模、人口分布、文化背景、风俗习惯、价值观念、宗教信仰、伦理道德、语言文化、教育水平等社会文化环境，经济发展水平、人均收入和消费、产业结构、市场规模、技术水平等经济环境，地理位置、气候条件、自然资源、土地、基础设施等自然环境。

2) 国外市场商品信息

商品信息包括某一类或一种商品的国际市场、目标国市场的价格、性能、质量、生产技术及工艺的先进程度、市场上的供求关系以及影响供求关系变动的各种因素等具体的微观的信息。对于出口商来说，除了调查商品在该市场是否适销，还必须侧重调研目标市场是否存在竞争产品或替代品以及其竞争力如何，自身产品是否具有价格、性能、质量或服务上的独特优势，了解目标市场的产品销售周期等。对于进口商来说，应认真比较各个不同市场上商品的品质、规格、性能、花色品种、生产技术及工艺的先进程度等，从而选择最需要的、价格最合理的商品。



**【运作实例 11.1】**

有一法国商人于某日上午走访我国外贸企业洽谈购买某商品。我方口头发盘后，对方未表态，当日下午法商再次来访表示无条件接受我方上午的发盘，那时，我方已获知该项商品的国际市场价格有趋涨的迹象。对此，你认为我方应如何处理为好，为什么？

分析：我国与法国均系《联合国国际货物销售合同公约》缔约国，洽谈过程中，双方对《公约》均未排除或做出任何保留。因此，双方当事人均应受该《公约》约束。按《公约》规定：对口头要约，须立即接受方能成立合同。上午我方发盘后，法商未置可否，也未提出任何要求，则合同没有成立。据此，我方鉴于市场有趋涨迹象，可以予以拒绝或提高售价继续洽谈。

2. 市场调研信息的收集

国外市场调研信息可以直接和间接获取。直接获取第一手的资料信息的方法如下。

(1) 参加对外贸易使团或贸易博览会、展览会、交流会。

(2) 到国外实地考察。

(3) 同国外客户直接接触，索要样品或询问相关信息。

间接利用第二手资料信息的方法如下。

(1) 查阅既有公共信息，如商会发布的信息文件、政府及贸易协会的记录、贸易及商业杂志等。

(2) 通过外交部派驻各国的大使馆、领事馆的商务机构查询。

(3) 外贸公司和企业在国外的经销商、代理商提供的商业信息。

(4) 委托专业的咨询调查公司开展调查或购买专业信息服务商提供的信息。

### 11.1.2 选择交易客户

外贸公司和企业可以选择的交易客户很多，包括进出口商、经销商、代理商、批发商、零售商甚至可能是最终用户；交易客户的身份可以是政府、公司、企业、组织和个人。但无论情况如何，在交易之前，都应对客户的情况进行全面调查，尤其是对客户的资信调查是最为重要的。

对交易客户的调查主要从以下方面进行。

(1) 客户背景。主要是指客户的经济政治背景，通常包括公司、商号企业的组织性质、创建历史、主要负责人员、分支机构、往来银行名称，企业负责人的政治背景，与政界的关系以及对我国的政治态度等。

(2) 资信情况。主要是了解客户的资本运行和信用情况，其中包括注册资本、资本负债和借贷能力、融资渠道、营业额的大小、商业信誉、经营作风等。进行客户资信调查，选定信用良好的客户有助于国际贸易的顺利进行，即使在与对方缔结了交易关系后，也应定期作资信调查，以便能经常了解对方的资信情况，控制交易风险。

(3) 经营范围。主要指公司、企业经营的品种、经营的性质(是代理商、生产商，还是零售批发商等)、经营业务的范围、合作还是独资经营、贸易经验等。

(4) 经营能力。主要是指客户每年的营业额、销售渠道、经营方式以及在当地和国际市场上的贸易关系等。

此外，对客户资信进行调查后，应建立档案卡备查，分类建立客户档案。在以上调查

的基础上，进出口商应尽量选择政治上友好、资信状况良好、经营能力较强的客户作为交易对象，并与之建立稳定的贸易关系。

【运作实例 11.2】

资信调查揭骗局，成功避免损失

某省某企业准备斥资 247 万元人民币与美国某公司设立合资公司，并约定将该投资用于向外方指定的某设备商购买设备，该美国公司提供了盖有“俄亥俄州政府印章”的营业执照正本和美国某知名银行提供的“AAA 级”资信证明以及公证书。在审查外方提供的各种文件时，主办人员发现其中两份文件在外方公司名称上存在一个字母的差异，这引起了主办方的注意，经综合考虑当事人提供的有关资料和情况介绍，感觉到外方资信状况存在不实之处，于是建议合资中方对外方资信状况进行全面调查，中方当事人同意了律师的建议，并委托某资信调查处进行调查。

调查处通过我国贸促会驻外机构、协作律师事务所和协作调查机构等渠道，对外商在当地注册情况、实际办公情况、通信情况及银行信用情况进行了全方位的调查，调查结果表明该外方公司提供的营业执照是虚假的，在美国该州根本没有这样一个公司存在，其指定的设备销售商更不像其所说的那样是德国某集团在我国设立的独资公司，而是一个投资根本尚未到位，甚至拖欠办公场所租金，由某外籍华人个人在国内设立的独资公司。

很明显，外方与设备商具有合谋诈骗的嫌疑。调查处立即根据各个渠道反馈回来的信息出具了资信调查报告，建议中方在取得足够的保证之前，不要汇款给外方指定的设备销售商。

当事人在收到报告后，立即通过当地银行止付了准备付款的票据并向当地公安部门报案，迅速抓获一名诈骗嫌疑犯，该犯供认他们确实是一个通过伪造国外企业注册证明而进行诈骗活动的团伙。由于资信调查处认真、细致的全面调查，不但使此次诈骗活动露出了马脚，使中方避免了 247 万元人民币的损失，受到了中方企业的好评，而且打击了利用国际投资和国际贸易进行诈骗的犯罪活动。

资料来源：商资网. http:// www.s135.com 2003-8-25.



### 11.1.3 选配贸易谈判人员

高素质的贸易谈判人员是确保交易磋商成功的关键，为保证磋商顺利进行，应事先选配优秀的谈判人员。在大宗交易或其他内容复杂的交易中，由于单一的洽谈人员不可能精通所有相关知识，还要组织一个有力的谈判团队，共同完成一项商务洽商。

1. 谈判人员的素质要求

1) 基本的人文素质

国际贸易的商务谈判人员必须具备责任感强、忠于职守、道德高尚、逻辑清晰、思维敏捷、思路开阔，言谈举止文明、良好的修养，良好的心理素质、较强的沟通能力和团队精神等优秀的人文素质。

2) 基本的专业素质

(1) 优秀的外语运用能力。国际商务谈判人员在开展国际贸易工作中，需要外贸人员介绍企业和产品，并说服客户接受你的产品，没有优秀的外语表达能力是无法胜任工作的。

(2) 熟悉我国对外经济贸易方面的相关的管理制度和政策。

(3) 掌握在进出口交易中涉及的国际贸易惯例、国际技术转让、国际贸易运输、国际金融、国际结算等方面的各种商务知识。



(4) 丰富的商品知识——熟悉交易商品的性能、特点、用途、质量标准、生产工艺、制作流程、包装等方面的知识。

(5) 懂得国际市场营销的一般方法和规律，掌握商务谈判的技能和经验。

(6) 熟悉常用的法律知识，尤其是《合同法》、《买卖法》、《票据法》、《知识产权法》等专门的法律法规。

2. 谈判团队的组成和分工

在复杂的国际货物买卖中，程序、参与方、市场和文化背景以及所涉及的法律、法规都十分复杂，所以，参加交易洽谈的人员通常由谈判团构成，在该团队中，应当包括熟悉商务、技术、法律和财务的人员，他们不仅要掌握谈判技巧，善于应变，还要具有良好的团队精神，能在谈判过程中精诚合作，在知识上互相补充、谋求一致。

1) 谈判团队的组成

一般谈判团队可以由熟悉商务、金融的专业人员组成商务小组，由负责商品、技术资料的专业人员组成技术小组，由精通法律、法规的专业人员组成法律小组。具体人员如下。

(1) 商务人员。由熟悉国际商务知识、交易惯例、价格谈判条件、交易行情的外贸业务人员担任，对谈判的总体和全局进行掌控。

(2) 技术人员。熟悉生产技术、产品性能和技术发展动态的工程师，在谈判中负责有关产品的性能、技术质量标准、生产工艺、产品验收、技术服务、技术咨询等问题，还要与商务人员紧密配合，为价格决策作技术参谋。

(3) 法律人员。由律师、企业法律顾问或熟知经济、法律专业知识的人员担任，负责交易中涉及的法律问题，为商务人员提供专业的法律支持。

(4) 财务人员。由熟悉成本情况、支付方式及金融知识的财务会计人员担任，负责有关的财务风险评估、财务核算等工作。

(5) 翻译人员。由熟练运用外语、有较强纪律观念的人员担任。

(6) 记录人员。由具备一定速记能力的人担任。

2) 谈判团队的分工

谈判人员的分工一般包括 3 个层次。

(1) 第一层次的主谈人。主谈人是谈判团队的领导者或首席代表，富有谈判经验，兼备领导才能。主谈人要掌控谈判进程，听取并协调团队成员意见，决定重大交易条件，汇报谈判工作，代表己方签约。

(2) 第二层次的专业人员。第二层次的专业人员根据自己的业务专长，分别负责某一具体的专项工作，同对方就专业细节方面内容进行磋商，向主谈人提出专业问题的参考意见或专业论证，配合主谈人运用谈判技巧等。

(3) 第三层次的辅助人员。第三层次人员通常不作为谈判的正式代表，但也是谈判工作必需的工作人员，如速记员或打字员。

### 11.1.4　制定进出口商品经营方案

进出口经营方案是进出口公司、企业或个人在国家的有关政策和规定的允许范围下，对其所经营的进出口商品所作的一种业务计划。在不同的背景条件下，不同商品或同一商

品的经营方案是不同的，其内容也繁简不一。进出口企业一般只在经营大宗或重点进出口商品时才逐个制定商品进出口方案；对其他商品可只按商品大类制定；对中小商品可制定内容简单的价格方案或出口成本预算表，仅对市场和价格提出分析意见规定对各个地区的进出口价格以及掌握进出口价格的原则和幅度。特别要说明的是，完成进出口商品经营方案的制定只是做好进出口贸易的第一步，要把它变成现实还要经过许多努力，在执行方案的过程中，我们应注意经常检查方案的执行情况、定期总结经验，及时修订方案中不再适用的内容。

1. 出口商品经营方案

出口商品经营方案是在一定时期内对外推销商品和安排出口业务的具体安排，是对外洽商交易的依据。一般情况下，一份详细的出口经营方案应列明以下内容。

(1) 商品及国内货源情况。主要包括商品的特点、品质、规格、包装等，国内生产能力，可供出口的数量，当前的库存情况及国内需要量等。

(2) 国外市场情况。主要包括国外市场需求情况、供求和价格变动情况，今后发展变化的趋势，国外主要市场经营该商品或该类商品的基本做法、销售渠道等。

(3) 经营历史情况。包括该出口商品在国际市场上所占的地位，主要出口地区及销售情况，国内外客户的具体反映，经营该商品的经验、教训等。

(4) 出口经济效益。包括出口成本、出口盈亏率和出口换汇成本等。通过核算同类商品在不同时期的出口经济效益，有助于出口商改进经营管理；而对同类商品出口到不同国家和地区的经济效益的比较，则可以为选择市场提供依据。

(5) 销售计划和措施。包括目标国国别和地区、按品种数量与金额列明销售的计划进度，以及按销售计划采取的措施，如对客户的利用，贸易方式、收汇方式的应用，对价格佣金和折扣的掌握。

**【运作实例 11.3】**

××公司的绿茶出口经营方案

(一) 商品及国内货源情况

绿茶是我传统出口商品之一。出口额每年达到××吨，目标市场主要是西欧。我××茶厂、××茶厂和××茶厂等年产红茶达×××吨，可供出口额达到×××吨，我绿茶出口的货源是充足的。

(二) 国外市场情况

英国、德国、荷兰、爱尔兰等国是世界绿茶的主要进口、转口和消费国；其中英国每年进口绿茶约××吨，占世界绿茶销售量的×%；德国每年进口绿茶××吨，荷兰每年进口绿茶和转口绿茶约××吨，爱尔兰每年进口绿茶约×吨。

(三) 经营历史情况

经过多年的努力工作，我绿茶在英国、德国和荷兰市场虽然已具有一定的客户基础，出口业务有所发展。但由于我绿茶品质与外国绿茶相比而言仍然是较低档次，不能适应市场的需要，交易量在上述国家年进口量中所占比重仍然很小，仅占×%，我国在爱尔兰基本上无客户基础。绿茶市场尚在开发阶段。

(四) 出口经济效益

由于去年世界绿茶生产国继续保持高产，今年西欧市场供货充实，市场需求相对疲软，买主观望，



交易不旺，低档次绿茶生意尤其清淡。故我绿茶成交缓慢，目前市场上有相当数量低档绿茶库存待销售。

我绿茶目前出口总成本××元人民币；结合国际市场价格，拟订 FOB 价××欧元/公吨，FCR 价××欧元/公吨，CIF 价××欧元/公吨；出口盈亏率为×%，换汇成本××元/欧元。

(五) 销售计划和措施

出口指标：某年我公司计划出口绿茶××吨，比上一年增加××%。

经营措施：

① 要充分挖掘现有货源潜力，尽可能生产品质较高的绿茶，特别是我国××厂和××厂生产的××牌和××牌绿茶的要在原有品质的基础上争取进一步提高，以便在国际市场上具有更大的竞争能力。

② 统一报盘和成交。为了统一步调，避免多头发盘，各分公司各口岸及各绿茶厂家如遇客户询盘都统一交由总公司报盘。

③ 付款条件一般维持现状，继续使用××付款方式如果遇特殊情况、特殊要求另外酌情处理。

④ 佣金掌握基本维持现状，一般不超过×%。但英国 A 公司等几家主要老客户，在今年也可采取按成交量累金佣金率，以鼓励扩大成交。

⑤ 交货期要将目前跨 3 个月的交货期改成为一个月的交货期，以提高客户购买我红茶的兴趣，进一步扩大贸易。

⑥ 贸易方式继续使用原来××和××交易方式，但根据今年的推销任务，国际市场情况和客户具体问题，也可以采取其他灵活贸易方式。

⑦ 视今年上半年绿茶外销成交情况，必要时可派出营销小组出访西欧，目的是扩大绿茶出口量。

⑧ 客户挖掘。对于英国客户 A 公司，增强其经营中国绿茶的信心，发挥其推销中国绿茶的积极性，同时继续充分利用 B 公司的推销能力。

对德国客户仍以 F 公司等几家老客户为基础多做工作，如条件许可，也可以在专业茶商中发展一些新客户。

对荷兰客户，对茶叶专销户 Y 和绿茶代理商 W 继续巩固和发展关系。对爱尔兰，目前基本上尚无客户基础，要通过各种渠道和一切机会尽可能接触客户，在专业茶商中物色对象，建立关系，为我绿茶直接进入当地市场提供条件。



2. 进口商品经营方案

进口商品经营方案是为了完成进口任务而确定的各项具体安排，是进口商对外洽商交易，采购商品和安排进口业务的主要依据。一般情况下，一份详细的进口经营方案主要内容大致包括以下几个方面。

(1) 订货数量与预计时间。根据国内需要的轻重缓急和国外市场的具体情况，适当安排订货数量和时间。在保证满足国内需要的情况下，争取在有利的时机成交。

(2) 采购市场。根据国别/地区政策和国外市场条件，合理安排进口供货国别/地区，既要注意货源的充足、品质符合需要、价格合理，又要防止过分集中在某一市场，力争使采购市场的布局合理。

(3) 交易对象。要选择资信好、经营能力强并对我们政治态度友好的客户作为交易对象。为了减少中间环节和节约外汇，一般应向厂家直接采购。

(4) 交易价格。根据国际市场近期价格，并结合采购意图，拟定出价格掌握的幅度，以作为谈判交易的依据。同时，在初步确定交易价格时，还要充分考虑融资成本以及汇率变动的因素，尽量计算出不同报价实际的本币价格。

(5) 贸易方式。贸易方式有很多种，我们可以采用招标方式采购，也可以采用一般的单边进口方式订购。具体如何选择，应根据采购的数量、品种、贸易习惯做法等酌情掌握。

(6) 交易条件的掌握。交易条件应当根据商品的特点、品质、来源、进口目的等具体情况酌情确定。

## 11.2 进出口商品的报价预算

在对外贸易中，我国进出口商品的作价原则是，在贯彻平等互利的原则基础上，根据国际市场价格水平，结合国别(地区)政策，并按照我们的经营意图确定适当的价格。由于价格构成因素不同，影响价格变化的因素也是多种多样的。本节将选取出口业务，对出口成本预算和出口报价加以详细介绍。

**【运作实例 11.4】**

丽成贸易公司受到日本冈岛株式会社求购17吨冷冻水产(计一个20英尺集装箱)的询盘，经了解该级别水产每吨的国内进货价格为5 600元人民币(含增值税17%)；出口包装费每吨500元，该批货物国内运费共计1 200元，出口的商检费300元，报关费100元，港区港杂费950元，其他各种费用共计1 500元；丽成公司向银行贷款购买该货物用于出口，贷款的年利率为8%，预计垫款时间2个月；银行手续费率为0.5%(按成交价格计)；出口冷冻水产的退税率为3%；海洋运费从装运港青岛至日本神户一个20英尺冷冻集装箱的包箱运费是2 200美元；客户要求按成交价格的110%投保，保险费率0.85%；冈岛会社要求在报价中包括其3%的佣金；若丽成贸易公司的预期利润是10%(以成交金额计)；人民币对美元汇率为8.25比1。试报出每吨水产出口的FOBC、CFRC和CIFC价格。

具体的报价预算过程在后文中讲述。

### 11.2.1 出口报价的基本要点

在出口贸易中，如果想做到高质量的报价，要注重一些基本要点，综合各种信息才能提高报价的成功率。避免报价过低，利润低下或者报价过高，丧失交易机会。

1. 报价前要充分准备

首先，在进口方询价后到正式报价前这段时间，要认真分析进口方真正的购买意愿和意图，进行初步的判断分析，看买方最主要关心的是价格，质量还是交货时间。针对买方的意图，拟就有的放矢的报价。其次，做好市场跟踪调研，清楚市场的最新动态。由于市场信息透明度高，市场价格变化更加迅速，因此，出口商必须依据最新的行情报出价格——“随行就市”，买卖才有成交的可能。

2. 选择合适的价格术语

在一份报价中，价格术语是核心部分之一。因为采用哪一种价格术语实际上就决定了买卖双方的风险、责任和费用的划分，不同的价格术语会导致买卖双方利润的变化。所以，出口商在拟就一份报价前，除要尽量满足进口商的要求外，也要充分了解各种价格术语的真正内涵并认真选择，然后根据已选择的价格术语进行报价。



### 11.2.2　出口商品报价的核算

在我国的外贸进出口业务中，常常采用 FOB、CFR、CIF 这 3 种贸易术语，但是在实际外贸业务中，3 种贸易术语价格的构成变化不仅仅是运费和保险费，还要结合业务涉及的现实条件来全面核算。

1. 出口商品价格的构成

在外贸实际业务中，通常情况下出口商品价格的基本构成包括成本、费用和利润三大要素。了解出口价格的构成要素，掌握成本、利润和出口交易中各种费用的含义和计算方法，对于准确地核算出口价格是十分重要的。

1) 成本

出口商品的成本(COST)指的是出口企业或外贸公司对出口商品进行生产、加工或采购而产生的生产成本、加工成本或采购成本，可以统一称为购货成本或含税成本。它包括生产成本、加工成本和采购成本 3 种类型。

(1) 生产成本：制造商生产某一产品所需的投入。

(2) 加工成本：加工商对成品或半成品进行加工所需的成本。

(3) 采购成本：贸易商向供应商采购商品的价格，亦称进货成本。

在出口价格中，成本占的比重最大，因而成为价格中的主要组成部分。但是，很多国家为了促进本国商品出口，往往对出口商品实施出口退税制度。在核算出口商品价格时，就应该将含税的采购成本中的税收部分根据出口退税比率予以扣除，从而得出实际采购成本。

2) 费用

由于进出口交易通常为跨越国界的买卖，其间所要发生的费用(EXPENSES/CHARGES)远比一国内所进行的交易复杂。在出口商品价格中，费用所占的比重虽然不大，但因其内容繁多，且计算方法又不尽相同，因而成为价格核算中较为杂乱的一个方面。出口报价中的费用主要有国内和国外费用两部分。其中国内费用主要包括：包装整理费、仓储费、国内运费、证书办理费、港杂费、报关报检费、经营业务费、捐税、银行利息、银行费用等；国外费用包括出口运费、出口保险费、佣金等。

(1) 包装整理费(Packing Charges)。包装整理费用通常包括在采购成本之中，但如果买方对货物的包装有特殊的要求，由此产生的费用就要作为包装整理费另外计算。

(2) 仓储费(Warehousing Charges)。出口货物需要提前采购或另外存仓时，往往会发生仓储费用。

(3) 国内运费(In1and Transport Charges)。出口货物在装运前所发生的内陆运输费用，通常有卡车运输费、内河运输费、路桥费、过境费及装卸费等。

(4) 证书办理费(Certification Charges)。出口商在办理出口许可证、出口配额、原产地证明、领事签证等其他证明所支付的费用。

(5) 港杂费(Port Charges) 出口货物在港区、码头作业所需支付的装船、起吊、驳船等各种费用。

(6) 报关报检费(Customs and Inspection Charges)。在办理出口商品的报检、通关手续时，海关和检验机构对货物所收取的费用。

(7) 经营业务费用(Operating Charges)。出口商在经营中发生的有关费用，如通信费、交通费、交际费等。





(8) 捐税(Duties and Taxes)。国家对出口商品征收、代收或退还的有关税费，通常有出口关税、增值税等。

(9) 银行利息(Interest)。出口商在货物出口前，从银行贷款购货所发生的利息。

(10) 银行费用(Banking Charges)。出口商委托银行向国外客户收取货款、进行资信调查等所支出的费用。

(11) 出口运费(Freight Charges)。货物出口时支付的从出口口岸到进口国的海运、陆运或空运费用。

(12) 保险费(Insurance Premium)。出口商向保险公司购买货运保险或信用保险所支付的费用。

(13) 佣金(Commission)。出口商向中间商支付的报酬。

**注意：**一般而言，在出口方即期收款条件下，银行利息的计息本金可以按照采购成本来计算；在远期收款条件下，银行利息的计息本金则可以按照出口价格来计算。

通常，银行是根据出口方委托的金额的一定百分比收取的，计算时基数应按照出口价格计算。

3) 预期利润

预期利润(EXPECTED PROFIT)是出口价格三要素之一，通常情况下，预期利润往往根据商品、行业、市场供求、企业经营策略等具体因素来确定不同的数额。利润在价格中的构成可以是具体的某一固定的数额，也可以采用价格的一定百分比的形式。

2. 出口成本计算

与外贸生产企业不同，对于出口商而言，含税成本即为采购成本，也就是贸易商向供货商购买货物的支出。在实施出口退税制度的情况下，出口商在核算价格时，就应该将含税的采购成本中的税收部分扣除，从而得出实际成本。

出口成本计算公式：

$$实际成本=含税成本-出口退税额$$

$$出口退税额=含税成本\times\frac{出口退税率}{1+增值税率}$$

$$实际成本=含税成本\times\left(1-\frac{出口退税率}{1+增值税率}\right)$$

**【例 11.1】** 某产品每单位的购货成本是 28 元人民币，其中包括 17%的增值税，若该产品出口有 13%的退税，那么该产品每单位的实际成本是多少元人民币？

**解：**$实际成本=含税成本\times\left(1-\frac{出口退税率}{1+增值税率}\right)=28\times\left(1-\frac{13\%}{1+17\%}\right)=24.89(元)$

3. 国内费用计算

在出口商品价格中，国内费用项目繁多，有些项目的费用可以直接在相应的环节中产生，有些项目的费用则需要按照特定计算方法来计算求得，如银行利息。就总体的国内费用计算而言比较简单，只要将各项费用的金额求和即可。在业务实践中，也存在出口方将各种国内费用初步测算后直接规定成“定额费用率”的做法。



出口国内费用=包装整理费＋仓储费＋国内运费＋证书办理费＋港杂费＋报关报检费＋经营业务费用＋捐税＋银行利息＋银行费用

或者，出口国内费用=含税成本×定额费用率

**注意：**通常，出口总成本就是实际成本与出口费用的总和。

4. 出口运费计算

出口运费计算主要涉及海运班轮散货运费计算、集装箱运费计算和航空运费的计算。在计算报价时，可根据采取的运输方式，分别计算相应的出口运费。

**【例 11.2】** 某公司出口到汉堡港一批水果罐头 100 箱，每箱体积 40 厘米×30 厘米×20 厘米，毛重 30 千克，求该批货物的运价。

**解：**计算班轮散货运费的步骤：

在等级费率表的基本费率部分，找到相应的航线，启运港，目的港，按等级查到基本运价，再从附加费部分查出所有应收(付)的附加费项目和数额(或百分比)及货币种类，根据基本运价和附加费算出实际运价。

按照上述步骤分别查得，计费标准 W/M、基本运费 222 元、附加运费率 10%，则可以计算出货物运费。

$$\text{该批货物运费}=\text{基本运费}\times\text{运费吨}\times(1+\text{附加运费率})=222\times3\times(1+10\%)$$
$$=732(\text{元})$$

5. 出口保险费计算

在出口交易中，通常只在 CIF 或 CIP 贸易术语成交下，出口报价需要计算出口保险费。

**【例 11.3】** 某公司计划出口到美国一批纺织品，原定单价为 CFR 纽约每打 105 美元，现在准备改报 CIF 价格，加一成投保。从保险公司查得，平安险保险费率 0.76%，淡水雨淋险保险费率 0.04%。求保险金额和保险费。

**解：**计算 CIF 价格

$$CIF=\frac{CFR}{1-(1+\text{保险加成率})\times\text{保险费率}}=\frac{105}{1-(1+10\%)\times(0.76\%+0.04\%)}=105.93$$

保险金额=CIF 货价×(1+保险加成率)=105.93×(1+10%)=116.52(美元)

保险费=保险金额×保险费率=116.52×(0.76%＋0.04%)=0.93(美元)

6. 佣金和折扣的计算

在出口报价中，如果对方要求包括佣金或给予买方一定比例的折扣，则必须在报价中准确计算出佣金或折扣。两者在计算原理上基本相同。

1) 含佣价和净价的换算公式

$$\text{净价}=\text{含佣价}-\text{佣金}$$

$$\text{佣金}=\text{含佣价}\times\text{佣金率}$$

$$\text{含佣价}=\frac{\text{净价}}{1-\text{佣金率}}$$

2) 含折扣价和净价的换算公式

$$\text{净价}=\text{含折扣价}-\text{折扣}$$

$$折扣=含折扣价\times折扣率$$

$$含折扣价=\frac{净价}{1-折扣率}$$

【例 11.4】某公司出口一批纺织品，原定单价为 CFR1 000 美元，现在准备改报 CFRC 3%，如果保持我方净受益不变。求含佣价。

**解**：$含佣价=\frac{净价}{1-佣金率}=\frac{1\,000}{1-3\%}=1\,030.93(美元)$

7. 预期利润的计算

预期利润为出口商预想在进出口交易中获取的收入，其核算的方法由出口商自行决定，可以某一固定的数额作为单位商品利润，也可以用一定的百分比作为经营的利润率来核算利润额。

【例 11.5】 某产品的生产成本为 75 元，出口费用为 25 元，利润率为 20%。如果按出口成本计算，利润额是多少？

**解**：利润=(生产成本+出口费用)×利润率=(75+25)×20%=20(元)

8. FOB、CFR、CIF 出口报价的构成和计算

1) 关于 FOB 术语的出口报价的构成和计算

FOB=实际成本+出口国内费用+预期利润

2) 关于 CFR 术语的出口报价的构成和计算

CFR=实际成本+出口国内费用+出口运费+预期利润

3) 关于 CIF 术语的出口报价的构成和计算

CIF=实际成本+出口国内费用+出口运费+出口保险费+预期利润

**注意**：在报价中含有佣金时，含佣价的计算直接利用公式求得，不用求净价后再换算。

【例 11.6】丽成贸易公司受到日本冈岛株式会社求购 17 吨冷冻水产(计一个 20 英尺集装箱)的询盘，经了解该级别水产每吨的国内进货价格为 5 600 元人民币(含增值税 17%)；出口包装费每吨 500 元，该批货物国内运费共计 1 200 元，出口的商检费 300 元，报关费 100 元，港区港杂费 950 元，其他各种费用共计 1 500 元；丽成公司向银行贷款购买该货物用于出口，贷款的年利率为 8%，预计垫款时间 2 个月；银行手续费率为 0.5%(按成交价格计)；出口冷冻水产的退税率为 3%；海洋运费从装运港青岛至日本神户一个 20 英尺冷冻集装箱的包箱运费是 2200 美元；客户要求按成交价格的 110%投保，保险费率 0.85%；冈岛会社要求在报价中包括其 3%的佣金；若丽成贸易公司的预期利润是 10%(以成交金额计)；人民币对美元汇率为 8.25 比 1。试报出每吨水产出口的 FOBC、CFRC 和 CIFC 价格。

**解**：由于采购价格中包含 17%的增值税，所以在报价时应首先求出扣除出口退税收入后的实际成本，即

$$实际成本=含税成本\times\left(1-\frac{出口退税率}{1+增值税率}\right)=5\,600\times\left(1-\frac{3\%}{1+17\%}\right)$$

$$=5\,456.410\,3 元人民币/吨$$

$$出口国内费用=500+\frac{1200+300+100+950+1500}{17}+5\,600\times8\%\times\frac{1}{6}$$



=812.902 元人民币/吨(不含银行手续费)

佣金=报价×3%

银行手续费=报价×0.5%

出口运费=2200÷17=129.411 8 美元/吨=129.411 8×8.25=1 067.647 3(元人民币/吨)

出口保费=CIF 报价×110%×0.85%

利润=报价×10%

① FOBC 报价。

FOBC=实际成本+出口国内费用+佣金+银行手续费+预期利润

=5 456.410 3+812.902+ FOBC×3%+ FOBC×0.5%+FOBC×10%

所以有：$\text{FOBC}=\dfrac{5\,456.410\,3+812.902}{1-3\%-0.5\%-10\%}$=7 247.759 8 元人民币/吨

=7 247.759 8÷8.25=878.52(美元/吨)

② CFRC 报价。

CFRC=实际成本+出口国内费用+出口运费+佣金+银行手续费+预期利润

=5 456.410 3+812.902+1 067.647 3+ CFRC×3%+ CFRC×0.5%+ CFRC×10%

所以有：$\text{CFRC}=\dfrac{5\,456.410\,3+812.902+1\,067.647\,3}{1-3\%-0.5\%-10\%}$=8 482.034 2(元人民币/吨)

=8 482.034 2÷8.25=1 028.13(美元/吨)

③ CIFC 报价。

CIFC=实际成本+出口国内费用+出口运费+出口保险费+佣金+
银行手续费+预期利润

=5 456.410 3+812.902+1 067.647 3+CIFC×3%+CIFC×0.5%+
CIFC×110%×0.85% +CIFC×10%

所以有：$\text{CFRC}=\dfrac{5\,456.410\,3+812.902+1\,067.647\,3}{1-3\%-0.5\%-10\%-110\%\times0.85\%}$=8 574.720 5(元人民币/吨)

=8 574.720 5÷8.25=1 039.36(美元/吨)

此外，出口报价核算出来之后或者当进口方还价后，可以采用逆算方法验算，即用收入减去支出等于成本的原理来核算对外报价是否正确或者进口方还价后利润的变化。

**注意：** 要关注各项费用的计量单位以及集装箱的数量，这些因素直接影响单位商品的国内费用和运价的多少。

在使用外汇汇率时，要考虑买入价和卖出价的适用，还要结合付款时间和付款货币汇率走势适当选用即期汇率或远期汇率。

## 11.3　出口商品交易的经济效益核算

衡量一笔出口贸易的盈亏及盈亏的幅度，即出口商品交易的经济效益核算，主要体现在出口商品盈亏率、出口换汇成本、外汇增值率 3 个经济效益指标上。计算这 3 个指标，涉及出口总成本(指出口商品的进货成本加上出口前的一切费用和税金)、出口销售外汇净收入(指出口商品按 FOB 价出售所得的外汇净收入)、出口销售人民币净收入(指出口商品的

FOB价按当时的外汇牌价折成人民币的数额)、原料外汇成本(国产原料按原料FOB出口价计算，进口原料按原料CIF价计算)、成品出口外汇净收入(原料加工后，成品FOB出口价)5个专业名词。

### 11.3.1 出口商品盈亏率

出口商品盈亏率是指出口商品盈亏额与出口总成本的比率。出口商品盈亏额是指出口销售人民币净收入与出口总成本的差额，前者大于后者为盈利；反之为亏损。

$$出口商品盈亏率=\frac{出口销售人民币净收入-出口总成本}{出口总成本}\times100\%$$

### 11.3.2 出口换汇成本

出口换汇成本是指以某种商品的出口总成本与出口所得的外汇净收入之比，反映商品出口净收入每美元所需要的人民币总成本，即用多少人民币换回一美元。换汇成本是考察出口企业有无经济效益的重要指标，其衡量的标准是：人民币对美元的汇价。如果换汇成本高于人民币对美元汇价，则该商品的出口为亏损，虽然有创汇，但出口本身却无经济效益，换汇成本越高，亏损越大。反之，如果换汇成本低于人民币对美元汇价，则该商品的出口为盈利。

$$出口换汇成本=\frac{出口总成本}{出口销售外汇净收入}$$

**【例11.7】** 某出口商品每公吨进货成本(含税)7 000元人民币，商品国内总费用2 000元人民币，成交价为CIFC3每公吨1 200美元，其中含出口运费42美元，保险费8.5美元。佣金36美元。(已知美元对人民币的比价为1∶8.1)求该笔交易的换汇成本和出口盈亏率。

**解：** 出口总成本=7 000+2 000=9 000(元人民币)

出口销售外汇净收入=FOB=CIFC−C−I−F=1200−36−8.5−42=1 113.5(美元)

出口销售人民币净收入=1 113.5×8.1=9 019.35(元人民币)

所以，$出口换汇成本=\frac{出口总成本}{出口销售外汇净收入}=\frac{9\,000}{1113.5}=8.08$

$$出口商品盈亏率=\frac{出口销售人民币净收入-出口总成本}{出口总成本}\times100\%$$

$$=\frac{9\,019.35-9\,000}{9\,000}\times100\%=0.215\%$$

### 11.3.3 外汇增值率

外汇增值率又叫出口创汇率，它主要指加工后成品出口的外汇净收入与原料外汇成本的比率。在进料加工的情况下，核算这个指标意义更大。

$$外汇增值率=\frac{成品出口外汇净收入-原料外汇成本}{原料外汇成本}\times100\%$$

在实际进出口业务中，正确掌握进出口报价(尤其出口报价)的方法，充分考虑影响价格的种种因素，加强成本和盈亏核算，对交易磋商的成败和双方经济利益的实现都具有十分重要的现实意义。



**注意：**非正常银行费用的支出、装运环节额外费用支出等在合同实际履行时出现的一些意外支出常常导致实际出口商品交易的经济效益核算与预期的不一致。如在信用证结算中产生的不符点交单引起的电报费，托盘+集装箱的装运方式额外装运费用。

**【运作实例 11.5】**

出 口 成 本 预 算 表

编号:　　　　　　　　　　　　　　日期:

商品名称及规格:

供货单位:　　　　　　　　　　　　出口国家/地区:

买　　方:　　　　　　　　　　　　出口报价:

成交数量:　　　　　　　　　　　　当日汇率:

装卸口岸/地点: 从　　　　　至　　　　　经由

| 货号<br>有关项目 | |
|---|---|
| 成<br>本<br>栏 | 收购价(含税进货价款)<br>含增值税率：　　　　　%<br>消 费 税率：　　　　　%<br>扣除出口退税收入：<br>退　税　率：　　　　　%<br>A．实际采购成本：(本币/外币) |
| 费<br>用<br>栏 | 进货费用：<br>运保费：<br>仓储费：<br>其　他：<br>商品流通费：<br>国内运杂费：<br>包　装　费：<br>商品损耗费：<br>仓　储　费： |
| | 认　证　费：<br>商检报关费：<br>港　杂　费：<br>捐　　　税：<br>经营管理费：<br>购 货 利 息：<br>银 行 费 用：<br>其　　　他：<br>或：按商品流通费率：　　%/　　费用定额率：　　%<br>B．国内费用(本币/外币) |
| | 出口总成本 C：(FOB 成本)(本币/外币)<br>C=A+B |
| | 出口运费 F：(外币/本币)<br>包装：<br>毛重：<br>尺码：<br>计算标准和费率： |

续表

| 有关项目 \ 货号 | |
|---|---|
| 费用栏 | C&F 成本(外币/本币)：(C+F) |
| | 出口保费 I：(外币/本币)<br>投保险别及相应保费率：<br>总保费率：<br>加　　　成投保金额： |
| | CIF 成本(外币/本币)：(=C+F+I) |
| | 佣金 C：(外币/本币)<br>佣金率：　　　　%<br>计佣基数： |
| | CIFC 成本(外币/本币)：(=C+F+I+C) |
| | 其他按报价一定比例的费用计算：<br>如银行手续费率 |
| 备注 | (预期)盈利额或亏损额：<br>预期盈亏率：　　　　%<br>远期收汇天数：　　　　天 |
| | 对外报价(即期)：<br>银行放款利率：　　　　%<br>即期收汇天数：　　　　天<br>对外报价(远期)： |
| | 换汇成本： |

主管部门意见：　　　　财务部门意见：　　　　批示：　　　　复核：

## 本章小结

出口成本核算与报价，制定进出口经营方案，是出口贸易中最基本的技能。如果不能准确完成出口成本核算和合适的出口报价，就无法保证出口贸易的顺利进行，甚至导致经济效益的损失。出口成本核算和报价，要考虑全面，计算仔细，结合出口商品的国际市场的供求关系，灵活处理，争取更好的经济效益。

交易磋商前的准备工作内容繁杂，不同的交易商品或交易环境，涉及的具体准备工作难易程度也有很大差别。在实际业务中，应该结合实际情况去完成，避免生搬硬套。

## 关键名词

Export Cost　出口换汇成本
Tax Refund　出口退税
Export Quotation　出口报价
the Actual Purchase Cost　实际采购成本
Purchase Cost Including VAT　含税采购成本
Money of Payment　支付货币

# 习　　题

【思考题】

1．调研一国文化环境主要考虑哪些方面的因素？



2．作为一个优秀的外贸谈判的主谈人员，需要具备哪些能力和素质？在学校学习期间应该如何有意识地培养自己这些能力和素质？

3．影响进出口商品价格的具体因素主要有哪些？

4．不同的贸易术语报价除了在价格的金额方面有差异外，还有哪些责任和权利的不同？实际业务中报价术语的选择还要考虑与哪些其他因素相配合？例如，货款支付方式和运输方式等。

**【练习题】**

1．我国某外贸企业向欧洲销售一批货物，出口总价为 10 万美元，装于一个 40 英尺的集装箱内，贸易术语采用 CIF Rotterdam，已知从青岛至鹿特丹的海洋运输费用是每个 40 英尺的集装箱 3 000 美元，海洋运输投保一切险(费率为 1%)和海洋运输战争险(费率为 0.5%)，投保加成率为 10%，另知该批货物的国内购入价为人民币 702 000 元(含增值税 17%)，该外贸企业的定额费用率为 5%，退税率为 9%，结汇时银行的外汇买入价为 1 美元折合人民币 8.30 元。试计算这笔出口交易的盈亏率和换汇成本。

2．某工厂进口一批钢材，支出外汇 400 万美元，加工成品出口，外汇净收入 500 万美元，求创汇率？

3．我国某外贸企业向美国销售一批男式衬衫，共计 10 000 件，装于一个 40 英尺的集装箱内，原报价为 USD20.00/pc　FOB Qingdao，已知从青岛至纽约的海洋运输费用是每个 40 英尺的集装箱 5 000 美元，海洋运输投保一切险(费率为 1%)和海洋运输战争险(费率为 0.5%)，投保加成率为 10%，现美方要求我方改报 CIFC3%，我方表示接受。请问我方应该报出的单价是多少？

4．某公司向新加坡出口一批货物，已知该货物国内含税供货价是每公吨 3 500 元人民币，公司出口定额费率为收购成本的 3%，该商品增值税率 17%，出口退税率为 5%；公司进行此项交易时先从银行贷款用来备货，为进口方垫款 90 天，银行年利率为 5%；公司预期利润率是报价的 15%，人民币对美元汇率是 7.9650:1；进口方要求报价含佣 3%。该公司 FOBC3%应该报价每公吨多少美元？

5．某公司出口陶瓷茶具到日本，每单件纸箱包装体积 400mm×320mm×360mm，每单件包装内装有 200 套；陶瓷茶具含税成本 150 元/套，该商品增值税率 17%，出口退税率为 9%；出口一个 20 英尺标准集装箱的费用有，运杂费 700 元、商检费 120 元、报关费 80 元、业务费 1 200 元、港区仓储费 600 元、其他费用 300 元；陶瓷茶具从青岛运往日本一个 20 英尺标准集装箱包箱费率 1 200 美元；海运保险投保水渍险、碰损破碎险，费率分别是 0.5%和 0.2%；进口方要求含有 5%佣金；该公司预期利润是报价的 10%。在外汇汇率是$1=￥7.9840–7.9850 的情况下，分别计算该套茶具的 FOB、CFR、CIF 的美元单价。

# 案　　例

## 罗马尼亚纺织服装市场调研报告

纺织服装业是罗马尼亚的传统支柱产业，在罗马尼亚国民经济和对外贸易中占有重要地位。罗马尼亚也是我国纺织服装出口的重要市场和东欧地区集散地。始于今年的全球纺织品贸易一体化以及罗马尼亚 2007 年加入欧盟，给中罗两国纺织服装业的发展带来机遇和挑战。研究和分析罗马尼亚纺织服装市场的现状和发展趋势，对于中国纺织服装企业更好地开拓东欧乃至欧盟市场具有主要意义。

### 一、罗马尼亚纺织服装业现状

(一) 总体情况

罗马尼亚是东欧国家中传统的纺织服装业强国，在社会主义时期就有很好的基础，曾经是前经互会成员国的主要纺织服装供应国。1989 年以后，随着外资的涌入和国外商品的冲击，罗马尼亚纺织服装业的传统优势大大削弱，生产方式以 CM/CMT (委外加工贸易，客人提供材料、设计等)为主，基本没有自主品牌。





罗马尼亚现有纺织服装生产和经营公司 7 200 家，员工数量超过 45 万人。罗马尼亚纺织工业已基本完成私有化，生产和出口的97%是由私营公司实现的。2004 年，罗马尼亚纺织服装业实现增加值约 33 亿美元，占当年 GDP 的 5.5%；产值占工业总产值的 9.9%；出口 57 亿美元，占出口总额的 29.7%(含皮革、鞋)；出口 85%依赖欧盟市场。

罗马尼亚纺织服装业劳动力成本较低。据 Seco Sector Consulting 组织 2003 年公布的世界 31 个主要服装生产地的调查结果显示，罗马尼亚服装生产商每分钟平均分包价为 0.09 美元，高于保加利亚的 0.08 美元、摩尔多瓦的 0.07 美元、乌克兰的 0.06 美元和中国的 0.05 美元，远低于波兰的 0.16 美元、捷克的 0.18 美元、匈牙利的 0.18 美元及中国香港的 0.32 美元。

按产品大类划分，罗马尼亚纺织工业中服装占 62%，纺织占 22%，皮革制品占 15%。

(二) 服装业情况

罗马尼亚服装加工业基础较好，技术水平较发达，80%的裁剪、整理和包装等依靠引进技术进行了改造。但本国的纺织原料匮乏，只有 30%的羊毛、亚麻纱、人造合成纤维纺织原材料可以自给，70%的原材料依赖进口。罗马尼亚主要鼓励发展服装和织布，但麻纤、纺纱、印染、纱线和人造合成纤维原料生产加工能力比较薄弱，远不能满足服装厂和纱厂生产能力的要求。因此，绝大多数服装生产企业以做服装来料加工为主，每年为欧盟国家生产、加工的纺织品和品牌服装占 85%。主要加工产品有衬衣、罩衣、裤子、夹克、袜子、男女西服、裙子、睡衣、内衣等。由于来料加工占的比重过大，阻碍了罗马尼亚纺织服装业的技术研发和创新能力的提高，罗马尼亚纺织品和服装的自主品牌很少。

罗马尼亚服装生产和贸易公司约 4 800 家。其中，250 人以上的大型企业不到 4%，10 ~ 250 人的中小型企业占 38%，1 ~ 9 人的小型企业占 58%。大型企业中，97%实现了私有化，国有企业只剩下 5 家。

服装生产企业主要分布在首都布加勒斯特以及普洛耶什蒂、阿拉德、萨图马雷、巴克乌、雅西、阿尔巴·尤利亚等市县。

1989—2003 年，服装行业投资额为 9.3 亿欧元，其中本国投资 7 亿欧元，外资 2.3 亿欧元。同期服装生产能力提高了 2.8 倍，出口提高了 5.6 倍。

(三) 纺织业情况

罗马尼亚是世界上唯一没有发达基础工业的纺织品出口大国，在麻纤、纺纱、印染、纱线和纤维生产方面比较落后，麻和亚麻已不再种植，所有的原材料都需要进口。即使有一些本地供应，产品质量也较低。纺织工业严重依赖进口。

纺织设备除了印染和最终处理部分较先进(主要从美国和德国进口)外，其余的织布和纺纱企业拥有大量 10 ~ 80 年代的技术设备，设备陈旧，自动化程度低，生产能力已远远不能适应市场需求。由于原材料匮乏，许多纺织设备已闲置，目前罗马尼亚纺织业正处于转型、改造、重组过程中。

罗马尼亚纺织生产和贸易公司约有 2 300 家。其中，超过 250 人的大型企业占 5%，10 ~ 250 人的中小企业占 27%，1 ~ 9 人的企业占 68%。大型企业中，83%实现了私有化，国有企业尚有 30 家。这些企业主要生产的产品有棉和棉纱线、亚麻线、大麻线、毛制品、亚麻制品、大麻制品、人造合成纤维及工业用的制品、聚酯纱、精纺线和少量丝绸制品等。每年来料加工，原材料进口约 90%，服装敷料进口约 85%。

纺织企业主要分布在布加勒斯特以及皮亚特拉·尼亚姆茨、布泽乌、巴克乌、博多沙尼、雅西、锡比乌等市县。

(四) 对外贸易情况

罗马尼亚是东欧国家中最大的纺织服装出口国，从德国、意大利、荷兰等西欧发达国家来料加工的国际品牌产品约占其出口的 80%，这不仅提高了行业的技术水平，也提高了产品的国际竞争力。2004 年，罗马尼亚纺织品和服装进出口总额 102 亿美元。其中，出口 57 亿美元；进口 45 亿美元。纺织品服装排罗马尼亚出口商品的第二位。



主要出口品种。纺织品：人造合成纤维、挂毯、棉布、羊毛、皮革制品、花边服饰等。服装：主要是针织服装及成衣。

主要进口品种：用于生产服装的来料加工料，包括纺织化纤布料、棉布料、棉纱线、毛衣编制品、人造合成纤维、羊毛织布、服装和服装敷料等。

主要进出口国别：出口国别主要有意大利、德国、英国、法国；进口国别主要有意大利、德国、英国、法国、中国和土耳其。

罗马尼亚是在中国和土耳其之后的欧盟第三大服装进口来源国；在中东欧国家中，是欧盟第一大服装进口来源国。2004 年，罗马尼亚纺织服装出口 95%输往欧盟，82.6%从欧盟进口。

(五) 主要大型纺织、服装生产企业

(1) Braiconf 公司。私营大型服装生产及贸易企业，雇员 3 500 人，来料加工各类服装，年产 44 万件，其产品主要销往国内市场和出口到欧盟国家。

(2) ORADINUM S.A 公司。私营大型服装生产企业，雇员 1 600 人，来料加工男女西服和套装。年产 48 万件，其产品 85%出口到欧盟国家。

(3) MODCONF 公司。私营大型服装生产企业，雇员 1 560 人，来料加工成衣和儿童服装，如衬衫、制服、裙子、大衣等。其产品 90%出口到欧盟和美国。

(4) CISEROM S.A.公司。私营袜子生产企业，雇员 1 050 人，主要进口原料，生产各类袜子，年产 2 136 万双，产品 35%出口欧洲国家。

(5) COZAMIN 公司。私营大型服装来料加工生产企业，雇员 1 000 人，来料加工各类服装，如 T 恤衫、运动衫、夹克、针织服装、游泳衣、儿童服装等。年产 120 万件，其产品 100%出口到欧盟国家。

(6) CONFEX 公司。来料加工服装生产企业，雇员 900 人，主要生产各类服装，产品 90%出口美国和欧盟国家。

(7) ARTA MODEI S.A.公司。私营服装生产企业，雇员 700 多人，主要生产和出口女士、男士及儿童的各类服装，如运动服、夹克、背心、大衣、裤子、西服、裙子等。年产 120 万件，出口欧盟和美国。年出口额 300 万美元。

(8) CALYPSO S.A.公司。私营服装生产企业，雇员 580 人，主要生产运动服、夹克、马夹、大衣、裤子、西服、裙子、衬衫、制服、牛仔、女士无袖衬衣等产品，年产 80～100 万件，产品 100%出口欧盟国家。

## 二、罗马尼亚纺织服装业外资企业情况

(一) 投资基本情况

截至 2005 年上半年，在罗马尼亚投资的外国纺织服装生产和贸易公司共 868 家。其中，中国 166 家贸易公司，1 家生产企业。投资方式主要是合资和独资。

主要投资国家和地区：意大利、英国、法国、比利时、土耳其、波兰、西班牙、瑞士、奥地利、爱尔兰、保加利亚、美国、加拿大、德国、希腊和中国香港等。

主要产品：男女西服、棉纱、羊毛线、亚麻织品、真丝、人造真丝、合成纱、缝纫机线、精纺纱、地毯和挂毯、人造合成纤维及工业制品、聚酯纱、聚酯网和各类绳、内衣纺织品、针织服装品、长短袜子、套头衫和女式背心等。

(二) 主要外资企业情况

(1) AKROM AKAL TEXTILE ROMANIA S.R.L 公司。土耳其独资的纺织原料生产企业，总投资 2 000 万美元，年产 8 400 吨纺织原材料，主要生产丙烯酸与羊毛、棉纱等混纺原材料和合成纤维，雇员人数 1 000 人。产品出口欧盟、美国和中东等国。

(2) FRESHTEX TEXTILE FINISHING S.R.L 公司。德国投资的合资私营服装生产企业，罗方占 5%，

德方占 95%，年产 6 000 万件，主要生产牛仔系列服，雇员 980 人，具有国际质量标准。年均出口 8.5 亿欧元，产品出口意大利和英国。

(3) MARTELLI EUROPE S.R.L 公司。意大利独资纺织品生产企业，主要进口原料，生产加工化纤纺织品再出口到欧盟国家，雇员 650 人，年均出口 4.3 亿欧元。

(4) SMART S.R.L 公司。英国独资服装生产企业，年产 384 万件，主要生产系列女装，雇员 1 300 人，产品 100%出口到欧盟国家。

(三) 罗马尼亚市场主要世界服装品牌

罗马尼亚市场有 50 多个世界服装品牌，主要在专卖店及百货、综合超市、MALL 等渠道销售。主要品牌有：美国的 NIKE，ADDIDAS,LEE COOPER；法国的 Pierre Cardine；意大利的 MAX MAEA，VEESACE，ARMANY，CAKVINKLEIN，D&G，ANDNEWS，TIES，LOTTO；德国的 NAF；英国的 TERANOUA，JUNDER；荷兰的 H&M；希腊的 ZARA BASIC ，Naf-Naf,Bennetton,Stefanel，Steilmann,Kookaiand Mango 等品牌。 这些品牌服装在世界各地生产加工、贴牌，都贴有原产地国，除有在罗马尼亚生产的外，还有在法国、德国、意大利、西班牙、中国、印度、泰国、土耳其、以色列、越南等国生产的产品。

## 三、罗马尼亚纺织品服装购买力情况

(一) 工资水平和消费结构

罗马尼亚纺织品和服装出口强劲，但国内市场却一直萎靡不振，所生产的产品只有 20%在国内市场销售。主要原因是当地职工工资水平低，购买力不强。

根据欧洲 48 个国家的雇员工资分类调查，罗马尼亚雇员工资在排行第 41 位，最低收入为每小时 0.68 欧元，最高收入每小时 23 欧元。

2004 年统计，罗马尼亚总人口 2 170 万，雇员月均工资收入为：金融业 675 ~ 700 欧元，政府机关 600 欧元，一般职员和工人 200 欧元，农民 170 欧元。罗马尼亚贫困人口约占总人口的 1/4，最低保障月工资为 69 欧元。高收入者占 5%，中等收入者占 35%，低收入者占 60%。

从每户家庭月收入现金支出来看，2003 年罗马尼亚每个家庭消费开支占 75.4%，其中购买食品约占 39.65%，购买非食品约占 32.4%，而纺织品服装和鞋类消费只占 5%。

(二) 纺织品和服装消费特点

目前，罗马尼亚马尼亚人只有 3% ~ 4%的人购买高档价位的名牌服装，绝大多数人购买中低档价位的服装。在政府部门、中介组织及公司工作的男职员主要穿西装，女士主要穿质量好，款式新颖，颜色鲜艳的西装套裙。在普通岗位工作的员工中，约 80%的年轻人喜欢穿西方流行款式和针织休闲服，其布料质地为涤棉和合成纤维。老年妇女喜欢穿颜色鲜艳的服装。在罗马尼亚纺织服装市场较畅销的有：款式新颖的西服套装、休闲针织运动装和牛仔服装等。经济条件好的人比较喜欢棉制品和麻制品。

## 四、罗马尼亚纺织服装业投资环境

(一) 吸引外资有关法律法规和税收政策

罗马尼亚鼓励外资投资纺织服装业，但没有特殊政策。外商在罗马尼亚投资享受国民待遇。

对纺织服装企业征收的主要税种和税率有：增值税 19%、利润税 16%、所得税 16%、红利税 10%、养老税 24.5%、失业保险 3.5%、健康保险 7%、出口税 5%。

关税及税率：对于各种面料、原材料一律 25%(丝线、棉花、人造合成纤维等)；各种成衣一律为 30%。目前，罗马尼亚海关实行估税法，对每一个标准集装箱限定最低货值 1.2 万美元。

(二) 罗马尼亚和欧盟纺织服装关税比较

欧盟和罗马尼亚纺织服装进口关税一览表见表 11-1。



**表 11-1　欧盟和罗马尼亚纺织服装进口关税一览表**

| 海关税号 | 商品名 | 欧盟平均/% | 罗马尼亚/% |
|---|---|---|---|
| 57 | 地毯、纺织原材料 | 10.3 | 35～40 |
| 60 | 针织品 | 11.8 | 25 |
| 61 | 服装和成衣 | 13.2 | 30 |
| 62 | 成衣 | 10.5 | 30 |
| 60 | 其他纺织品 | 10.3 | 30 |

从表 11-1 中可以看出，罗马尼亚纺织品服装关税比欧盟要高出 2～3 倍。罗马尼亚入盟后，将采用欧盟统一关税，平均税率与现在相比将下降 20%。纺织品和服装关税下调幅度更大。此外，罗马尼亚对与欧盟签订自由贸易协定的国家进口纺织品不增收关税。罗马尼亚加入欧盟为罗马尼亚纺织品和服装提供了更大的出口机遇。

(三) 逐步采用欧盟法律和标准

(1) 罗马尼亚入盟后，将采用欧盟统一法律和标准。但在 2007 年 1 月 1 日之前，罗马尼亚仍然使用本国的法律、贸易政策和进出口关税。

(2) 罗马尼亚入盟后，纺织品和服装采用欧盟和国际标准，如 ISO 系列标准、EN、ASTM、ANSI、BS、DIN、SN、NF、AATCC、GTS 等共有 160 个标准，以替代罗马尼亚标准(SR)， 所有纺织品服装出口到欧盟市场必须要有质量证书，以保证产品质量和生产环境符合欧盟标准。

(四) 罗马尼亚建立生产企业可享受的有关条件

(1) 货物以零关税进口，出口没有退税。

(2) 从罗马尼亚出口到欧盟和美国的纺织品服装不需要配额。

(3) 中罗两国政府间签署了投资保护协定和避免双重征税协定，相互给予最惠国待遇。

### 五、罗马尼亚纺织服装业的优势、劣势及发展趋势

(一) 罗马尼亚纺织服装业的优势

罗马尼亚政府重视发展纺织服装行业，鼓励吸引外国投资；临近欧盟的优越的地理位置、相对低廉的土地价格、黑海第一大港——康斯坦察港及便捷的水路运输；劳动力具有较高技能和素质，与欧盟国家相比成本较低；纺织服装产业的外向型特征使其与国际市场联系紧密；欧盟纺织品和服装传统的进口来源国，在欧盟市场一直占有较大的份额；产品进入欧盟市场和与欧盟有自由贸易协定的国家免关税和配额；拥有较发达的化工业，经改造后可生产并满足罗马尼亚大部分纺织业的原材料需要。

(二) 罗马尼亚纺织服装业的劣势

罗马尼亚纺织服装原材料匮乏；基础工业设备与现有技术水平的生产能力不能满足纺织服装产业要求；85%的企业以来料加工方式生产服装，制约了本国纺织品和服装品牌的开发；多数企业缺乏发展总体规划；官僚主义和腐败较为严重；纺织生产企业污染严重，多数未能达到国际环保质量标准的要求；缺乏技术熟练的纺织工人。

(三) 入盟前罗马尼亚拟采取的有关措施及产业发展趋势

罗马尼亚是中东欧国家第一大纺织品服装对欧盟出口国，由于罗马尼亚本国纺织原料生产比较薄弱，罗马尼亚政府要求罗马尼亚纺织企业在今后几年里要加大发展对纺织品原料的生产力度，把服装来料加工转向自主设计和生产制作，创本国品牌，提高国际竞争力，力争使来料加工所占的比重降到 25%～30%。

**1．鼓励发展纺织服装业出口的主要措施**

(1) 保证宏观经济稳定，加快发展纺织服装业，创造一个良好的投资环境(降低通胀率、稳定本币汇率、降低贷款利率、降低税收、鼓励外资流入，打击腐败和官僚主义)；消除垄断，采取自由竞争价格；采用欧

盟海关法和反倾销法；利用欧盟提供的优惠贷款支持纺织业的技术改造；采用信息技术(设计、生产和销售)管理企业；加大对纺织服装业的研发、设计和创立品牌的投资，开发附加值高的新产品；逐步减少来料加工，扩大本国品牌产品出口；通过进出口银行的优惠贷款、政府财政支持，鼓励企业出口本国品牌产品和附加值高的产品。

(2) 加大投资改造纺织原材料生产企业，鼓励本国企业生产原材料(羊毛、亚麻和麻)；改造相关企业生产敷料(拉链、锁扣、缝纫线等)；用本国品牌替代来料加工产品，把来料加工业务转到比在罗马尼亚加工成本更低的国家生产，以保持国际市场竞争力；鼓励在罗马尼亚进行来料加工的外国纺织服装企业使用罗马尼亚本地原材料加工。

(3) 罗马尼亚政府制定了《2005年—2009年纺织业发展规划》，计划使纺织行业产值年增长率达3.4%。优先发展原材料的生产，支持中小服装企业；巩固和建立加工基地，其一在摩尔多瓦，另一个设在汇集纺织行业的区域；为避免全球非关税壁垒，要求纺织品和服装企业按照国际标准生产，特别是达到ISO14001环境管理标准要求。

2．限制外来纺织服装进口的主要措施

罗马尼亚将建立跟踪纺织品服装进口动态监控系统，如有大量外来廉价纺织服装品进入本国市场，出现不公平竞争现象并扰乱本国市场，损害影响本国民族产业利益，将与出口国共同协商并达成双方可解决的办法。

讨论：

(1) 全面的进口国市场调研应该包括哪些方面的内容？

(2) 国外市场调研的方法有哪些？

(3) 在此调研报告基础上，如何进一步考虑出口经营方案？

资料来源：商务部研究院网站；作者：罗马尼亚使馆经商参处。

# 第12章

# 进出口商品贸易的交易磋商

## 教学目标

通过本章的学习，能够判别磋商中的询盘、发盘、还盘和接受，可以完成进出口商品交易的询盘、发盘、还盘和接受工作，能够拟订商品进出口合同。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
|---|---|---|
| 基本知识 | (1) 理解交易磋商的基本步骤<br>(2) 掌握交易磋商应注意的问题<br>(3) 掌握书面合同的形式<br>(4) 掌握书面合同的内容 | (1) 询盘<br>(2) 发盘<br>(3) 接受<br>(4) 还盘<br>(5) 签订 |
| 业务流程 | (1) 掌握交易磋商的一般程序<br>(2) 掌握书面合同的签订 | (1) 发盘的构成条件<br>(2) 接受的构成条件<br>(3) 签订书面合同的意义 |
| 风险与防范 | 理解出口合同交易磋商应注意的问题 | 《国际货物销售合同公约》 |





## 引　例

我某对外承包公司于 5 月 3 日以电传请德国供应商发盘出售一批钢材。我方在电传中声明：要求这一发盘是为了计算一项承造一栋大楼的标价和确定是否参与投标之用，我方必须于 5 月 15 日向招标人送交投标书，而开标日为 5 月 31 日。德供应商于 5 月 5 日用电传就上述钢材向我方发盘。我方据以计算标价，并于 5 月 15 日向招标人递交投标书。5 月 20 日德供应商因钢材价格上涨，发来电传通知撤销他 5 月 5 日的发盘。我方当即复电表示不同意撤盘。于是双方发生争议。5 月 31 日开标，我方中标。随即电传通知德商我方接受 5 月 5 日的发盘，但德商坚持该发盘已于 5 月 20 日撤销，合同不成立。思考该案例合同是否成立？

# 12.1　交易磋商的方式、内容和程序

交易磋商(Business Negotiation)通常又称作贸易谈判，指买卖双方以买卖某种商品为目的而通过一定程序就交易的各项条件进行洽商并最后达成协议的全过程。交易磋商的目的是买卖双方通过磋商能共同取得一致意见，达成交易。因此，交易磋商是签订货物买卖合同的基础，是进出口商品贸易的基础工作，也是签订买卖合同的必经阶段和法定程序。交易磋商工作的好坏，直接影响到合同的签订和履行，关系到双方从交易中所获利益的大小，因而必须谨慎对待。



## 12.1.1　交易磋商的方式

交易磋商在形式上主要可分为口头和书面两种。口头磋商既可以是在谈判桌上面对面的谈判，如参加各种交易会、洽谈会，以及贸易小组出访、邀请客户来访等，也可以通过电话来进行。口头谈判方式可以使交易双方即时、全面、充分的交流，方便使用谈判技巧，便于了解对方的诚意和态度而采取相应的对策，并根据进展情况及时调整策略，达到预期的目的。口头磋商比较适合谈判内容复杂、涉及问题较多的业务，如大型成套设备交易谈判。

书面磋商是指通过信函、电报、电传、电子邮件等方式进行交易洽谈。书面磋商常用于交易条件比较清楚、有普遍习惯做法的商品。随着现代通信技术的发展，书面洽谈越来越简便易行，成本费用低廉。随着电子商务在国际贸易中的普及，现在多数企业和公司使用电传、电子邮件来进行交易磋商。

在实际业务中，进出口交易通常不仅仅采用单一的交易磋商方式，多是几种形式结合使用。一般交易双方通过口头谈判或书面磋商在交易条件方面达成协议后，即可制作正式书面合同。

## 12.1.2　交易磋商的内容

交易磋商的内容涉及拟签订合同的各项条款，其中包括商品名称、品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付方式、商品检验、不可抗力预防争议的发生和争议发生时的处理办法等。



根据长期的实践，通常主要交易条件是每一笔交易都应该商谈的条件，包括品名、品质、数量、包装、价格、交货、支付等。保险、检验、索赔、仲裁以及不可抗力等一般交易条件在每一笔交易都适用的，一般在交易双方开始建立业务关系时就事先谈好，在使用格式合同的情况下，这些一般交易条件已经固定在合同中，因而它们并非每次都要一一列出、逐条商讨。把国际贸易中的交易条件区分为主要交易条件和一般交易条件，既有利于突出谈判重点，又可以简化谈判内容，省时省事。

此外，在许多老客户之间，双方在长期的交易过程中已经形成了一些习惯做法，或者双方已经订立了长期的贸易协议，在这些情况下，也不需要在每笔交易中对各项条款进行一一协商。

### 12.1.3　交易磋商的程序

交易磋商的一般程序应包括询盘、发盘、还盘、接受和签订合同等环节，其中发盘和接受是交易成立的基本环节，也是合同成立的必要条件。

1. 询盘

询盘(Inquiry)是指交易的一方打算购买或出售某种商品，向对方询问买卖该项商品的有关条件，或者就该项交易提出带有保留条件的建议。询盘的内容以对价格的询问为主，所以询盘又称作询价。在实际业务中，询盘通常由买方向卖方发出，一般被称为“邀请发盘”；它也可以由卖方发出，习惯上将其称为“邀请递盘”。询盘往往是交易的起点，但并不是交易磋商的必经阶段。询盘可采用口头的方式也可采用书面的方式。

询盘人发出询盘的目的有时只是为了了解市场行情，有时则是为了表达与对方成交的愿望，希望对方能及时发盘。询盘中涉及的交易条件往往不够明确或带有某些保留条件，因此它对询盘人和被询盘人都没有法律上的约束力。

在实际业务中，询盘应注意下列事项。

(1) 询盘不一定要有“询盘”(ENQUIRY)字样，凡含有询问、探询交易条件或价格方面的意思表示均可作询盘处理。

(2) 询盘可以同时向一个或几个交易对象发出，但不应在同时期集中做出，以免暴露我方销售或购买意图。

(3) 询价时，尽量将关心的贸易条件一次提出询问，不应只考虑如何询问商品的价格，争取获得比较全面的交易信息或条件。

(4) 要尊重对方询价，被询盘人无论是否出售或购买均应及时处理与答复。

(5) 对询盘应该加以编号，便于档案管理和查询。

**【例 12.1】** WOULD YOU TELL US YOUR BEST PRICES C.I.F. HAMBERG FOR THE CHAIRS.“请提供你方椅子到汉堡到岸价的最低价格”。

**【例 12.2】** CAN SUPPLY ZHONGHUA DENTAL CREAM MARCH SHIPMENT CABLE IF INTERESTED. “可供中华牌牙膏，三月装运，如需电告”。

**【例 12.3】** PLEASE OFFER FLYING PIGEON BRAND BICYCLES.“需飞鸽牌自行车，请报盘”。





2. 发盘

发盘(Offer)又称发价，是指交易的一方向另一方提出一定交易条件，并表示愿意按照提出的交易条件达成买卖该项货物的交易并签订合同的一种口头或书面的表示。

发盘人可以是买方，也可以是卖方。发盘有实盘和虚盘之分，前者有约束力，后者无约束力，相当于询价。

【例 12.4】WE OFFER FIRM FOR REPLY HERE BY JANUARY 16 500 CASES SALTED EGGS, 20 DOZEN TO CASE, EACH HKD 72.00 FOB HONG KONG, SHIPMENT DURING FEBRUARY, IRREVOCABLE SIGHT CREDIT.

兹确定报价，咸蛋 500 箱，每箱 20 打，FOB 香港每箱港币 72 元，二月装运，不可撤销即期信用证，1 月 16 日复到我方有效。

【例 12.5】 Offer Chinese Rosin WW grade 100M/T sterling 500 CFR London June shipment Irrevocable sight L/C subject reply here 15th.

发盘中国松香 WW 级 100 公吨，每公吨 CFR 伦敦 500 英镑，六月份装运，不可撤销即期信用证支付，15 日复到有效。

3. 还盘

还盘(Counter Offer)又称还价，是受盘人不同意或不完全同意发盘中的内容或条件而提出自己的修改意见或条件的表示。还盘是指受盘人收到发盘后，对发盘的内容不同意或不完全同意。为了进一步洽商交易，面向发盘人提出修改建议或新的限制性条件的口头或书面表示。在进出口业务中，一经还盘，原发盘即失去效力，发盘人不再受其约束，一项还盘等于是受盘人向原发盘人提出的一项新的发盘。

还盘可以是还价，也可以是改变其他交易条件。还盘只能由受盘人在原发盘的有效期内做出，其他任何人无还盘权力。发盘人对于受盘人的还盘，要仔细分析，弄清实质性变动和对方的真实意图，并做出相应答复。一笔交易的成立，往往要经过多次还盘和再还盘的过程。

【例 12.6】 Yours 5th price too high counter offer sterling 450 CFR London July shipment reply here $20^{th}$.

你方 5 日电价格太高，还价每公吨 CFR 伦敦 450 英镑，七月份装运，20 日复到有效。

【例 12.7】 Yours 8th acceptable but Aug. shipment cable reply.

你方 8 日电可以接受，但 8 月装运，请电传回复。

4. 接受

接受(Acceptance)是指受盘人在发盘有效期内无条件全部同意发盘的全部内容，并愿意签订合同的一种口头或书面的表示。

接受可由买方表示，也可由卖方做出，但必须是合法的受盘人，而且接受表示须在发盘有效期内送达发盘人。

【例 12.8】 Yours 18th we accept.

你方 8 日电我们可以接受。



## 12.2　交易磋商中发盘、还盘和接受

交易磋商一般包括询盘、发盘、还盘、接受 4 个环节，其中发盘与接受是达成交易所必不可少的、起决定性作用的两个环节。本节将重点详细介绍发盘和接受。

### 12.2.1　发盘

1. 发盘的含义

发盘又称发价、报盘或报价，法律上称为要约。根据《联合国国际货物销售合同公约》第十四条第 1 款规定“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明发价人在得到接受时承受约束的意旨，即构成发价”。发盘可以是应对方的邀请发盘做出的答复，也可以是在没有邀请的情况下直接发出。

发盘在合同法中称为要约，具有法律效力。因而，它既是一项商业行为，又是一种法律行为。如果受盘人在有效期内对发盘表示无条件的接受，发盘人就必须按发盘条件与其成交，签订合同，否则即为违约，要承担相应的法律责任。无论是买方发盘还是卖方发盘，其法律后果都一样，即发盘一经对方无条件接受，就算达成交易，买卖合同即告成立。发盘可以口头进行，也可以以书面进行，两种形式的发盘在法律效力上是等同的。

2. 构成发盘的要件

在实践中，区别询盘和发盘是一个十分重要的事情，如何准确判断一份电传、电子邮件，一个电话是一项有法律效力的发盘，还是仅仅是对方想建立商务关系的一个问询，这是一个技术性问题。根据《联合国国际货物销售合同公约》的相关规定，一项有效的发盘应具备以下几个条件。

1) 发盘必须向一个或一个以上的特定的人提出

《联合国国际货物销售合同公约》第十四条第 1 款解释：“向一个或一个以上特定的人提出订立合同的建议”；第 2 款解释：“向一个或一个以上特定的人提出的建议，仅应视为邀请做出发价，除非提出建议的人明确地表示相反的意向”。也就是说，一项发盘，其受盘人必须确定，如果发盘中没有指定受盘人，它便不能构成有法律约束力的发盘，而只能被看作邀请发盘。比如，向国外客户广为散发的商品目录、拍卖公告、价格表等。商业广告是否是一项发盘，在国际上各国法律规定不一。大陆法系规定发盘必须向一个或一个以上的特定的人提出，商业广告本身并不是一项发盘，通常只能视为邀请对方提出发盘。但是，在英美法体系中的英国有认定为发盘的判例。如商业广告的内容符合发盘的条件，而且登此广告的人明确表示它是作为一项发盘提出来的，如在广告中注明“本广告构成发盘”或“广告项下的商品将售给最先支付货款或最先开来信用证的人”等，则此类广告也可作为一项发盘。但在一项发盘中允许指定一个或多个可以对发盘表示接受的人。

鉴于《联合国国际货物销售合同公约》对发盘的上述规定既原则又具体，且有一定的灵活性，加之世界各国对发盘又有不同的理解，因此，在实际应用时要特别小心。我方对外作广告宣传和寄发商品价目单，不要使对方理解我方有“一经接受，即受约束”的含义。





在寄发商品价目单时，最好在其中注明“可随时调整，恕不通知”或“需经我方最后确认”等字样。

2) 发盘的内容必须十分确定

《联合国国际货物销售合同公约》第十四条第 1 款规定“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明发价人在得到接受时承受约束的意旨，即构成发价。一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格，即为十分确定。”

对于什么是“十分确定”，不同国家有不同的解释。根据《公约》规定，十分确定，即指在提出的订约建议中至少应包括 3 个基本要素：①标明货物的名称；②明示或默示地规定货物的数量或规定数量的方法；③明示或默示地规定货物的价格或规定确定价格的方法。凡包含这三项基本条件的订约建议，即可构成一项发盘。但在实际的外贸业务中，仅明确规定品名、数量和价格，是十分不利于合同的履行的。我国的贸易业务中，一般要求交易条件是完整的，也就是要求在发盘中列明商品名称、品质或规格、数量、包装、价格、交货、支付等主要条件。这种做法的风险更小，更容易避免纠纷，有助于交易的顺利进行。当然，如果交易双方已就保险、检验、索赔、仲裁以及不可抗力等一般交易条件达成协议，或已在长期的贸易往来中形成了某种习惯做法，或由于在发盘中援引了过去的函电或过去的合同，那么发盘中的一些交易条件也可以省略，此时它仍然是一项完整的发盘。

3) 表明发盘人的订约意图和受其约束

发盘必须表明发盘人愿意按照发盘中的各项条件同对方签订合同的意思，即发盘人在发盘时向对方表示，在得到有效接受时双方即可按发盘的内容订立合同。发盘人在发盘中是否有这种意思表示，不必一定要求发盘形式中有“实盘”之类含义的字样，更重要的是取决于发盘的整个内容是否确定。发盘中交易条件的表述不能含糊不清，不得附加任何保留及限制条件。例如，发盘含有或使用诸如“大概”、“大约”、“仅供参考”、“以发盘人最后确认为准”、“以领到进口许可证为准”、“以货物未出售为准”或“交易条件仅供参考”等之类的词句，即便对方表示接受，提出建议的一方也不承受约束。这样的订约建议就不是发盘，而只能视为邀请对方发盘。

**【例 12.9】** 下面是一个电报发盘的实例：

Offer 5 000 dozen sport shirt sampled March 15th USD90.5 per dozen CIF New York export standard packing May / June shipment irrevocable sigrit L/C subject reply here 20th. (兹发盘 5 000 打运动衫，规格按 3 月 15 日样品，每打 CIF 纽约价 90.5 美元，标准出口包装，5～6 月装运，以不可撤销信用证支付，限 20 日复到。)

**【例 12.10】** 常见的保留及限制条件

offer subject to our written acceptance 以我方书面接受为准的报盘

offer subject to sample approval 以样品确定后生效为准的报盘

offer subject to our final confirmation 以我方最后确认为准的报盘

offer subject to export/import license 以获得出口(进口)许可证为准的报价

offer subject to prior sale 以提前售出为准的报盘

offer subject to goods being unsold 以商品未售出为准的报盘

offer subject to your reply reaching here 以你方答复到达我地为准的报盘



3. 发盘的有效期

每一发盘均有一个有效期，即可供受盘人做出接受的期限，发盘人只在有效期内才受到约束。由于市场行情多变，所以有效期是对发盘人因此而承受的风险的一种保障。发盘人可在发盘中明确规定有效期。也可以不作明确规定。在发盘有效期内，发盘人不能任意撤销或修改其内容。

1) 发盘明确规定有效期的方式

(1) 规定最迟送达发盘人的时间，如“限 15 日复到有效”。

(2) 规定一段接受时间，如“Offer valid within 3 days(发盘 3 天有效)”或“3 月 15 日前有效”。这种规定方式，《联合国国际货物销售合同公约》对起讫时间的计算有下列规定：电传或传真方式有效期从发盘送达受盘人时起算；电报应从发出时刻起算；信函从信上载明的发信日期起算，如信上未载明则从信封上所载日期起算；如果最后一天为发盘人的非营业日而不能送达，则顺延至下一个营业日。

2) 发盘没有明确规定有效期

如果发盘中没有明确规定有效期，根据国际惯例，应理解为合理时间内有效。但合理时间究竟有多长，并无统一规定，需视交易的具体情况而定。一般按照商品的特点和行业习惯或国际惯例处理。对于像有色金属、棉花、粮食等市场不稳定、价格变动幅度大的大宗商品，有效期应短一些；反之则可长一些。若发盘采用的是口头形式，则除非双方另有约定，受盘人必须立即表示接受才有效。为避免纠纷，发盘有效期宜作明确规定为好。

4. 发盘生效的时间

一项发盘满足构成发盘的要件，但并不一定就表明发盘已经生效。发盘生效的时间有各种不同的情况：以口头方式做出的发盘，其法律效力自对方了解发盘内容时生效；以书面形式做出的发盘，关于其生效时间，在各国的法律规定是不同的。一般情况下，英美法系的国家采用投邮生效原则或发信主义，即认为发盘人将发盘发出的同时，发盘就生效；大陆法系的国家采用送达生效原则，又称到达主义，即认为发盘必须到达受盘人时才生效。按照《联合国国际货物销售合同公约》第十五条的解释：“发盘于送达受盘人时生效”。

我国合同法关于发盘生效时间的规定同上述《公约》的规定是一致的，即也采取到达主义。此外，我国合同法第十六条还同时对采用数据电文方式的到达时间如何确定做出了具体规定，即“采用数据电文形式订立合同，收件人指定特定系统接收数据电文的，该数据电文进入特定系统的时间，视为到达时间；未指定特定系统的，该数据电文进入收件人的任何系统的首次时间，视为到达时间”。

根据《联合国国际货物销售合同公约》和大陆法系国家的规定，发盘送达受盘人时生效。也就是说，发盘虽已发出，但在到达受盘人之前并不产生对发盘人的约束力，受盘人也只有在接到发盘后，才可考虑接受与否的问题，在此之前，即使受盘人已经通过其他途径知道了发盘的内容，也不能主动对该发盘表示接受。

5. 发盘的撤回和撤销

明确发盘生效的时间，关系到发盘人何时可以撤回发盘或修改其内容。一项发盘在生效之前，发盘人仍可随时撤回或修改其内容。如发盘一旦生效，那就不是撤回发盘的问题，





而是撤销发盘的问题。发盘的撤回(Withdrawal)与撤销(Revocation)是两个不同的概念。

发盘的撤回是指在发盘送达受盘人之前，将其撤回，以阻止其生效。发盘的撤销是指发盘已送达受盘人，即发盘生效之后将发盘取消，使其失去效力。

关于发盘的撤回，《联合国国际货物销售合同公约》第十五条第 2 款规定："一项发盘，如果撤回的通知在发盘到达受盘人之前或同时到达受盘人，即使是不可撤销的，也可以撤回。"也就是说，只要发盘还未生效，对发盘人就还未产生约束力，发盘是可以撤回的。所以发盘人要想撤回发盘，必须以更快的通信方式使撤回的通知赶在发盘到达受盘人之前到达受盘人，或起码与之同时到达。

发盘的撤销与撤回不同，它是指发盘送达受盘人，即已生效后，发盘人再通知受盘人取消该发盘，解除自己在发盘项下所应承担的法律责任的行为。对于发盘生效后能否再撤销的问题，各国合同法的规定有较大分歧。英美法等国普遍认为，发盘在原则上无对价的发盘对发盘人没有约束力，在受盘人接受之前，发盘人可以随时撤销发盘或变更内容。美国《统一商法典》则对上述原则作了修改，承认在一定的条件下无对价的发盘亦不得撤销。大陆法中的德国法认为，发盘原则上对发盘人有约束力，除非他在发盘中已表明不受约束。法国虽然允许发盘人在有效期内撤销其发盘，但判例表明，他必须承担赔偿责任。

《联合国国际货物销售合同公约》为协调解决两大法系在这一问题上的矛盾，一方面规定发盘可以撤销，一方面对撤销发盘进行了限制。《联合国国际货物销售合同公约》第十六条的规定如下。

(1) 未订立合同之前，如果撤销的通知于受盘人发出接受通知之前送达受盘人，发盘可以撤销。

(2) 但在下列情况下，发盘不得撤销：①发盘中写明了发盘的有效期或以其他方式表明发盘是不可撤销的；②受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，而且已本着对该发盘的信赖行事。

我国法律承认《公约》的规定，认为发盘可以撤销和撤回。但在实际业务中，为了减少纠纷，维护我方发盘的严肃性和进、出口商的信誉，应尽量减少对发盘的撤销。

6. 发盘的失效

发盘的失效指发盘丧失了对发盘人的法律约束力。下列情况可以使发盘失效。

(1) 受盘人拒绝或做出还盘。《联合国国际货物销售合同公约》第十七条规定："一项发盘，即使是不可撤销的，于拒绝通知到达发盘人时终止。"还盘实际上也是对原发盘的拒绝，因而也会是发盘失效。

(2) 发盘人依法撤销发盘。

(3) 发盘在规定的有效期内或合理时间内未被接受，而有效期届满，则该发盘自动失去效力。

(4) 发盘人发盘后，发生了不可抗力事件。如政府对发盘中的商品或所需外汇发布禁令、战争、罢工等。

(5) 在发盘被接受前，当事人丧失行为能力或死亡或法人破产等。

**注意：**若受盘人在对发盘表示拒绝后又表示接受，即使原发盘仍在有效期内，其效力也会随着受盘人的拒绝送达而丧失，发盘人将不再受其约束。



7. 发盘应注意的问题

(1) 发盘的法律约束力。同询盘相比，发盘具有法律约束力，更容易得到发盘人的重视。因此，发盘有利于双方迅速达成交易。但它也因此缺乏必要的灵活性。发盘时如果市场情况估计有误，发盘内容不当，发盘人就会陷入被动。如果发盘，必须对发盘价格、条件进行认真的核算、分析，确保发盘内容的准确，以免陷于被动。

(2) 发盘的有效期。发盘有效期的长短是一个重要的问题，有效期太短，对方无暇考虑；有效期长，发盘人承受风险也就大。适度把握有效期长短对交易双方都很重要。当事人必须根据货物、市场情况、双方距离以及通信方式不同合理确定。

### 12.2.2　还盘

1. 还盘的含义

还盘(Counter Offer)又称还价，法律上称为反要约。是指受盘人不同意或不完全同意发盘人在发盘中提出的条件，为了进一步协商，对发盘提出修改或变更的意见，即还盘是受盘人对发盘提出的条件提出添加、限制或其他更改的表示。

2. 还盘的法律意义

还盘是对发盘的一种拒绝，还盘一经做出，原发盘即失去效力，发盘人不再受其约束。一项还盘等于受盘人向原发盘人提出的一项新的发盘。还盘做出后，还盘的一方与原发盘人在地位上发生改变。还盘人由原来的受盘人变成新发盘的发盘人，而原发盘人则变成了新发盘的受盘人。新受盘人有权针对还盘内容进行考虑、接受、拒绝或者再还盘。

还盘可以用口头方式或者其他方式表达出来，一般与发盘采用的方式相符。还盘可以是针对价格，也可以是针对品质、数量、交货的时间及地点、支付方式等重要条件提出修改意见。

3. 实质性变更

特别指出的是，还盘人对原发盘所表示的异议应该是实质性的。换言之，还盘是对交易条件的实质性变更。《联合国国际货物销售合同公约》第十九条第 3 款规定：“有关货物价格、付款、货物质量和数量、交货地点和时间、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端等的添加或不同条件，均视为在实质上变更发价的条件。”《联合国国际货物销售合同公约》第十九条第 2 款规定：“对发价表示接受但载有添加或不同条件的答复，如所载的添加或不同条件在实质上并不变更该项发价的条件，除发价人在不过分迟延的期间内以口头或书面通知反对其间的差异外，仍构成接受。如果发价人不做出这种反对，合同的条件就以该项发价的条件以及接受通知内所载的更改为准”。如果受盘人的答复仅对一些非实质性的、细枝末节的内容作了添加或修改，发盘人没有明确表示异议，将构成接受，而非还盘。

4. 还盘应注意的问题

(1) 还盘可以明确使用“还盘”字样，也可不使用，只是在内容中表示对发盘的修改。

(2) 还盘可以针对价格，也可以针对交易商品的品质、数量、装运、支付或者价格。

(3) 还价时，一般只针对原发价提出不同意见和需要修改的部分，已同意的内容在发价中可以省略。

(4) 接到还价(盘)后要与原发价(盘)进行核对，找出还盘(价)中提出的新内容，结合市场变化情况和我方销售意图认真对待和考虑。

**【运作实例 12.1】**

一项自行车还盘

谢谢你们对标题下的自行车报价的来信。我们虽然赞赏你们自行车的质量，但价格太高不能接受请参阅 92DC-3654 号销售确认书，按此销售书我方订购了相同牌号的自行车 1 000 辆，但价格比你方现报价格低 8%。自从上次订购以来，原材料价格跌落很多，这里你们自行车的零售价也下跌了 5%。接受你方现时的报价意味着我们将有巨大亏损，更不用谈利润了。然而如果你们至少降价 3%，我们非常愿意向你方续订。否则，我们只能转向其他供应者提出类似需求。我们希望你们认真考虑我方建议，并及早答复我方。

Dear Sirs,

Thank you for your letter about the offer for the captioned bicycles.Although we appreciate the quality of your bicycles, their price is too high to be acceptable .Referring to the Sales Confirmation No.92DC-3654,you will find that we ordered 1 000 bicycles with same brand as per the terms and conditions stipulated in that Sales Confirmation, but the price was 8% lower than your present price. Since we placed the last order,price for raw materials has been decreased.Retailing price for your bicycles here has also been reduced by 5%.Accepting your present price will mean great loss to us , let alone profit.We would like to place repeat orders with you if you could reduce your price at least by 3%.Otherwise, we have to shift to the other suppliers for our similar request.We hope you take our suggestion into serious consideration and give us your reply as soon as possible.

yours truly

### 12.2.3 接受

1. 接受的含义

所谓接受(Acceptance)，在法律上称“承诺”，是在发盘有效期内，买方或卖方同意对方在发盘中提出的各项交易条件，并愿按这些条件与对方达成交易、订立合同的一种肯定的表示，这种表示可以是做出声明，也可以是做出某种行为。接受如同发盘一样，既属商业行为，也属于法律行为。发盘一经接受，合同即告成立，对买卖双方都产生了法律上的约束力。

2. 构成一项有效接受的条件

1) 接受必须由受盘人做出

发盘表示发盘人愿意按发盘中的条件与对方订立合同，但这并不意味他愿意按这些条件与任何人订立合同。因此，接受只能由受盘人做出，才具有效力。

2) 接受的内容必须与发盘的内容相一致

一般情况下，接受是受盘人接受的内容应当与发盘的内容完全相一致。如果受盘人在



接受中将发盘的内容进行添加或更改，则此项接受就不是接受而是一项新的发盘，是对原发盘的拒绝。但是，并非所有对发盘条件的更改都是还盘，如果这种添加或更改并非实质性的，该回复仍具有接受的效力。对此，《联合国国际货物销售合同公约》第十九条第 2 款规定：“对发盘表示接受但载有添加或更改内容的答复，应视为对发盘的拒绝，并构成新发盘；但如接受所载的内容实质上并没有变更该项发盘的条件，则除发盘人在不过分延迟的时期内提出反对外，仍可构成接受。”关于实质性变更问题，可参见 12.2.2 节。

**【运作实例 12.2】**

### 对原发盘非实质性修改处理不当案

A 国商人将从别国进口的初级产品转卖，向 B 国商人发盘，B 国商人复电，接受发盘，同时要求提供产地证。两周后，A 国商人收到 B 国商人开来的信用证，正准备按信用证规定发运货物，获商检机构通知，因该货非本国产品，不能签发产地证。经电请 B 国商人取消信用证中要求提供产地证的条款，遭到拒绝，于是引起争议。A 国商人提出，其对提供产地证的要求从未表示同意，依法无此义务，而 B 国商人坚持 A 国商人有此义务。请根据《联合国国际货物销售合同公约》(双方所在国均为缔约国)的规定，对此案做出裁决。

分析：(1) A 国与 B 国均为《联合国国际货物销售合同公约》缔约国，由于双方对《公约》的适用未作排除和保留，本案应按《公约》规定办理。(2) A 商在收到 B 商对其发盘做出附加条件的接受时，未提出任何异议，而 B 商要求提供产地证的增加条件属于非实质性修改，即接受有效，A 商应负有提供产地证的义务。(3) B 商已根据其接受条件开立信用证，A 商接受信用证后，又未提出异议，并准备履行信用证的规定交货，后因商检机构不能出证，这与 B 商无关，构成 A 商违约。

3) 接受必须在发盘规定的时效内做出

如果发盘规定了有效期，接受必须在有效期内做出并送达发盘人。如果发盘中未规定有效期则应在合理的时间内做出接受方为有效。

**【运作实例 12.3】**

### 还盘后接受无效

【案情介绍】我某进出口公司在 7 月 22 日向德国某公司去电询购某机械配件。在 8 月 15 日接到对方回电“×××机械配件，300 件，CPT 北京 86 美元/件，10 月装运，有效期至 8 月 22 日。”我方于 8 月 19 日回电“价格降至 76 美元，接受。”德国方面没有回复。因我方急需该批配件，我方再于 8 月 21 日以传真通知到德国公司“价格 86 美元/件，请备货”。德国公司仍然没有回音。后我方经了解得知，德国公司已经于 8 月 20 日将货物出售给其他买家。我公司认为，德国公司的 8 月 15 日电属于发盘性质，应该保证该发盘有效至 8 月 22 日，而我方于发盘有效期内的 8 月 21 日电表示接受，所以交易已经达成，德国公司应该履行合同，否则赔偿我方损失。德国公司认为接受不成立，交易没有达成，拒绝赔偿。试分析本案例。

【案情分析】因为我方接受不成立，德国公司不应赔偿我公司损失。德国公司 15 日电确实构成发盘的条件，属于发盘性质。但是我公司在 19 日电中修改价格，构成还盘，同时将德国公司 15 日的发盘效力终止。我方 19 日还盘电没有得到德国公司的接受。在 21 日，我公司表示接受的“价格 86 美元/件，请备货”电传实质上是一个新的发盘，而德国公司没有回复是表示拒绝。全过程没有完成发盘和接受，所以交易没有达成，德国公司不应赔偿我公司损失。




4) 接受通知的传递方式符合发盘的要求

发盘人在发盘时，有的具体规定接受通知的传递方式，也有未作规定的。如发盘没有规定传递方式，接受传递方式一般应采用与发盘相同的传递方式，如果接受人采用的方式比发盘人所规定采用的方式更为快捷，也视为有效。

3. 接受的生效时间

关于接受在什么情况下生效，英美法和大陆法两个体系还存在明显的分歧。英美法系认为只要发出的时间是在有效期内，接受的函电一经发出立即生效，即使函电在邮途中延误或遗失，也不影响合同的成立。在大陆法中，表示接受的函电须在规定的时间内送达发盘人，接受方能生效。《联合国国际货物销售合同公约》第十八条明确规定：“接受于表示同意的通知到达发盘人时生效。” 即采用的是到达生效的原则。如果双方以口头方式磋商，《联合国国际货物销售合同公约》规定：“对口头发盘必须立即接受，但情况有别时不在此限。”“情况有别”指的是发盘中有特殊的规定或双方另有约定。如果受盘人以行为表示接受，《公约》第十八条第 3 款规定接受于该项行为做出时生效。

4. 逾期接受

逾期接受(Late Acceptance)指接受通知晚于发盘人规定的有效期送达发盘人或发盘未规定有效期而接受通知超过合理时间送达发盘人。对于这种接受，一般发盘人不受其约束，不具法律效力，而是一项新的发盘。但为了有利于双方合同的成立，《联合国国际货物销售合同公约》对逾期的接受也采取了一系列灵活的处理方法。《联合国国际货物销售合同公约》第二十一条第 1 款规定，逾期的接受仍具有接受的效力，只要发价人毫不迟延地以口头或书面将其认为该逾期的接受仍属有效的意思通知发价人。第 2 款规定，如果载有逾期接受的信件或其他书面文件表明，依照它寄发时的情况，只要邮递正常，他本来应能够及时送达发价人(但事实却由于传递的延误而迟到)则此项逾期的接受应认为具有接受的效力，除非发价人毫不迟延地用口头和书面通知受发价人，表示他的发价已因接受逾期而失效。可见，逾期接受能否产生效力应取决于发盘人。

5. 接受的撤回和撤销

《联合国国际货物销售合同公约》第二十二条规定：“接受可以撤回，如果撤回通知于接受原应生效之前或同时送达发盘人。”也就是说，接受与发盘一样，在发出后可以撤回。根据《公约》这一规定，如果交易磋商的一方，在交易磋商中做出错误接受表示，他可以在该接受送达对方之前，采取措施阻止接受生效，即明确地向发盘人发出撤回通知且使该通知于接受生效之前或与其同时到达发盘人。但在英美法系中，由于对接受的效力采用“投邮生效”原则，接受一经投邮就已生效，合同即告成立，因而不存在撤回的问题；大陆法的规定则与《公约》一致，受盘人在做出接受后，原则上是可以撤回的，只要撤回的通知先于或同时与接受的通知到达发盘人。在实际业务中，应注意各国法律规定上的这种差别，以免产生误解或争议。

如果接受生效，合同即告成立。受盘人撤销其接受，在实质上已经属于毁约行为，应该承担毁约的法律责任。



6. 接受的注意问题

(1) 接受的表示可以是口头声明，也可以是书面声明；在发盘中有规定或者交易双方已形成某种习惯做法时，也可以通过某些行为来表示，如买方立即开来信用证的行为或卖方立即发货的行为。缄默或不采取任何行动不能构成接受。

(2) 接受内容可以简单表示，如“你 10 日电接受”，也可详细表示，即将洽商的主要交易条件再重述一下，表示接受。一般讲，对一般交易的接受，可采用简单形式表示，但接受电报、电传或信函中须注明对方来电、信函的日期或文号；对大宗交易或交易洽商过程比较复杂的，为慎重起见，在表示接受时，应采用详细叙述主要交易条件的形式。

(3) 发盘人收到受盘人送来的逾期接受时，应认真查明造成接受逾期的原因，然后根据造成接受逾期不同的原因，进行不同的处理。

(4) 我方表示接受前，详细分析对方报价，准确识别对方函件性质是发价还是询盘，以免使自己被动或失去成交的机会。收到国外客户接受后，要认真分析客户接受的有效性，根据客户接受情况及我方经营意图，正确处理把握合同成立与不成立的法律技巧。

**【运作实例 12.4】**

缄默构成接受

【案情介绍】我国某纺织品生产企业与美国某公司有长期的业务往来，通常该企业在收到美方订货单后的 15 天内将货物装运。在 2004 年 4 月 3 日我纺织品企业收到对方订购 20 000 件服装的订货单，我纺织品企业因机器损坏无法生产。但直到 4 月 20 日该企业业务人员才想起忘记通知美方无法供应，就立即使用电话通知对方。但因美国公司已经与国内零售商签有合同，无法供货导致美国公司赔付国内零售商。美方以我方没有在合理时间内拒绝其发盘为由，向我纺织品生产企业提出违约赔偿。试分析我方是否应该赔偿。

【案情分析】我纺织品生产企业应该赔偿。因为，在双方的长期业务往来中，已经形成了习惯做法——收到美方订货单后，我企业不回复，在 15 天内直接发货，故我方的缄默不表示拒绝对方的发盘。本案例我纺织品生产企业在收到订货单后 15 天内没有明确通知拒绝美方的订单，即表示接受。所以，交易成立，我纺织品生产企业应该赔偿。

## 12.3　进出口商品合同

### 12.3.1　合同的成立和生效

合同成立与合同生效是两个不同的概念。合同成立的判断依据是接受是否生效；而合同生效是指合同是否具有法律上的效力。在通常情况下，合同成立之时，就是合同生效之日，两者在时间上是同步的。但有时，合同虽然成立，却不立即产生法律效力，而是需要其他条件成立时，合同才开始生效。

1. 合同成立的时间

根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，合同成立的时间为接受生效的时间，而接受生效的时间，又以接受通知到达发盘人或按交易习惯及发盘要求做出接受的行为为

准。换句话说，国际贸易中，当交易一方提出发盘，交易另一方做出有效接受之后，买卖双方之间即达成买卖合同关系。买卖双方在交易磋商过程中的往来函电即为双方买卖合同的书面证明。此外，在实际业务中，有时双方当事人在洽商交易时约定合同成立的时间。

2. 合同生效的要件

买卖双方就各项交易条件达成协议后，并不意味着此项合同一定有效。根据各国合同法规定，一项合同，除买卖双方就交易条件通过发盘和接受达成协议后，还需具备以下要件，才是一项有效的合同，才能得到法律上的保护。

1) 合同当事人必须具有法律上的签约能力

签订买卖合同的当事人主要为自然人或法人，按各国法律的一般规定，自然人签订合同的行为能力，是指精神正常的成年人才能订立合同；关于法人签订合同的行为能力，各国法律一般认为，法人必须通过其代理人，在法人的经营范围内签订合同，即越权的合同不能发生法律效力。

2) 合同双方在自愿基础上的意见一致

各国法律都认为，合同当事人的意思表示必须是自愿的才能成为一项有约束力的合同，这种自愿，又应以合法为前提。

3) 合同必须有对价或约因

外贸合同是商务合同，是有偿的交换，有的国家对此称作“对价(Consideration)”，有的国家称作“约因(Cause)”。所谓“对价”或“约因”，一般就是说双方行为有偿，双方都拥有权利又都承担义务。合同只有在有对价或约因时，才是法律上有效的合同。

4) 合同的内容必须合法

许多国家往往从广义上解释“合同内容必须合法”，其中包括不得违反法律、不得违反公共秩序或公共政策，以及不得违反善良风俗或道德 3 个方面。货物应是政府允许出口或进口的商品，倘属政府管制的，则应有许可证或配额。外汇的收付必须符合国家规定。根据《中华人民共和国涉外经济合同法》第 4 条和第 9 条规定，“订立合同，必须遵守中华人民共和国法律，并不得损害中华人民共和国的社会公共利益。”，“违反中华人民共和国法律或者社会公共利益的合同无效”。

5) 合同必须符合法律规定的形式

世界上大多数国家，只对少数合同才要求必须按法律规定的特定形式订立，而对大多数合同，一般不从法律上规定应当采取的形式。我国合同法第 10 条规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。”

3. 书面合同的重要意义

首先，书面合同是合同成立的证据。依照法律要求，凡是合同必须提供证据，以证明合同关系的存在。双方当事人一旦发生分歧，提交仲裁或诉讼，仲裁员或法官首先要求当事人提供证据，以确认合同关系的存在。

其次，书面合同是履行合同的依据。实际业务中，双方一般要经过数次磋商才能够达成交易，磋商中的各项交易条件很可能发生变化，并分布在各份函电中，不方便合同的履行。书面合同将各自的权利义务用文字系统、全面的规定下来，可以作为履行合同的依据。



第三，书面合同有时也是合同生效的条件。但在特定的环境下，签订书面合同却成为合同生效的条件。

### 12.3.2　合同的形式及基本内容

#### 1. 商品进出口合同的形式

国际贸易中，买卖双方使用的货物买卖合同的形式及名称，没有特定限制。只要双方当事人同意，可采用正式的合同(CONTRACT)、确认书(CONFIRMATION)，也可采用协议(AGREEMENT)、备忘录(MEMORANDUM)等各种形式。我国对外贸易中，主要使用合同和确认书。

1) 合同

买卖合同是交易中一种非常正式的货物买卖协议。它的内容比较全面、详细， 除了交易的主要条件如品名、品质、数量、包装、价格、交货、支付外，还有保险、商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等条件。合同中使用的文字语气是第三人称。

2) 确认书

确认书是一种内容比较简单的贸易合同。它与前面所说的合同相比，仅是包括买卖交易的主要条件，通常并不包括索赔、不可抗力、仲裁等条件。其中，卖方出具的称“销售确认书”，买方出具的称“购货确认书”。确认书中使用的文字语气是第一人称。

以上两种形式的合同，虽然在格式、条款项目和内容的繁简上有所不同，但在法律上具有同等效力。在我国对外贸易业务中，对大宗商品或成交金额比较大的交易，一般采用合同形式；对金额不大，批数较多的小土特产品和轻工业品一般采用确认书形式。

#### 2. 商品进出口合同的结构

一份完整的国际货物买卖合同一般由三部分组成。

(1) 约首。约首即合同的首部，通常包括合同的名称，合同的编号，合同签订的日期和地点，订约双方当事人的名称和地址等。

(2) 本文。本文是合同的主体部分，一般以合同条款的形式具体列明交易的各项条件规定双方的权利义务。本文部分一般包括下列合同条款：品名、数量、包装、价格、支付、运输、保险等。此外出口合同或确认书中通常还在一般交易条件或备注栏中列明有关预防及处理有关争议的条款。

(3) 约尾。约尾即合同的尾部，主要说明合同的份数、附件及其效力、使用的文字、合同生效的时间、合同适用的法律以及缔约双方当事人(法人代表或其授权人)的签字。

**【运作实例 12.5】**

售货合同

售货合同
SALES CONTRACT

合同编号:　　　　　　签订地点:　　　　　　签订日期:





Contract NO:　　　　　　Signed at:　　　　　　Date:

买方:

The Buyers:

卖方:

The Sellers:

双方同意按下列条款由买方售出下列商品:

The Buyers agree to buy and the Sellers agree to sell the following goods on terms and conditions as set forth below:

| (1) 商品名称、规格及包装<br>(1) Name of Commodity ,Specifications and Packing | (2) 数量<br>(2) Quantity | (3) 单价<br>(3) Unit Price | (4) 总值<br>(4) Total Value |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | (装运数量允许有　　%的增减)<br>(Shipment Quantity　　%more or less allowed) | | |



(5) 装运期限:

(5) Time of Shipment:

(6) 装运口岸:

(6) Port of loading:

(7) 目的口岸:

(7) Port of Destination:

(8) 保险；由　　方负责，按本合同总值 110%投保__________险。

(8) Insurance: To be covered by the___for 110% of the invoice value against_______.

(9) 付款：凭保兑的、不可撤销的、可转让的、可分割的即期有电报套汇条款/见票/出票____天期付款信用证，信用证以_____为受益人并允许分批装运和转船。该信用证必须在______前开到卖方，信用证的有效期应为上述装船期后第 15 天，在中国______到期，否则卖方有权取消本售货合约，不另行通知，并保留因此而发生的一切损失的索赔权。

(9) Terms of Payment: By confirmed, irrevocable, transferable and divisible letter of credit in favour of _____payable at sight with TT reimbursement clause/___days' /sight/date allowing partial shipment and transshipment. The covering Letter of Credit must reach the Sellers before _____and is to remain valid in _____.China until the 15th day after the aforesaid time of shipment, failing which the Sellers reserve the right to cancel this Sales Contract without further notice and to claim from the Buyers for losses resulting therefrom.

(10) 商品检验：以中国________所签发的品质/数量/重量/包装/卫生检验合格证书作为卖方的交货依据。



(10) Inspection: The Inspection Certificate of Quality / Quantity / Weight / Packing / Sanitation issued by_______of China shall be regarded as evidence of the Sellers' delivery.

(11) 装运唛头:

(11) Shipping Marks:

其他条款:

OTHER TERMS:

1. 异议: 品质异议须于货到目的口岸之日起 30 天内提出，数量异议须于货到目的口岸之日起 15 天内提出，但均须提供经卖方同意的公证行的检验证明。如责任属于卖方者，卖方于收到异议 20 天内答复买方并提出处理意见。

1. Discrepancy: In case of quality discrepancy, claim should be lodged by the Buyers within 30 days after the arrival of the goods at the port of destination, while for quantity discrepancy, claim should be lodged by the Buyers within 15 days after the arrival of the goods at the port of destination. In all cases, claims must be accompanied by Survey Reports of Recognized Public Surveyors agreed to by the Sellers. Should the responsibility of the subject under claim be found to rest on the part of the Sellers, the Sellers shall, within 20 days after receipt of the claim, send their reply to the Buyers together with suggestion for settlement.

2. 信用证内应明确规定卖方有权可多装或少装所注明的百分数，并按实际装运数量议付。(信用证之金额按本售货合约金额增加相应的百分数。)

2. The covering Letter of Credit shall stipulate the Sellers' s option of shipping the indicated percentage more or less than the quantity hereby contracted and be negotiated for the amount covering the value of quantity actually shipped. (The Buyers are requested to establish the L/C in amount with the indicated percentage over the total value of the order as per this Sales Contract.)

3. 信用证内容须严格符合本售货合约的规定，否则修改信用证的费用由买方负担，卖方并不负因修改信用证而延误装运的责任，并保留因此而发生的一切损失的索赔权。

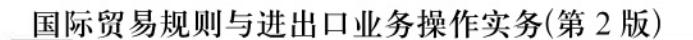
3. The contents of the covering Letter of Credit shall be in strict conformity with the stipulations of the Sales Contract. In case of any variation there of necessitating amendment of the L/C, the Buyers shall bear the expenses for effecting the amendment. The Sellers shall not be held responsible for possible delay of shipment resulting from awaiting the amendment of the L/C and reserve the right to claim from the Buyers for the losses resulting therefrom.

4. 除经约定保险归买方投保者外，由卖方向中国的保险公司投保。如买方需增加保险额及/或需加保其他险，可于装船前提出，经卖方同意后代为投保，其费用由买方负担。

4. Except in cases where the insurance is covered by the Buyers as arranged, insurance is to be covered by the Sellers with a Chinese insurance company. If insurance for additional amount and /or for other insurance terms is required by the Buyers, prior notice to this effect must reach the Sellers before shipment and is subject to the Sellers' agreement, and the extra insurance premium shall be for the Buyers' account.

5. 因人力不可抗拒事故使卖方不能在本售货合约规定期限内交货或不能交货，卖方不负责任，但是卖方必须立即以电报通知买方。如果买方提出要求，卖方应以挂号函向买方提供由中国国际贸易促进委员会或有关机构出具的证明，证明事故的存在。买方不能领到进口许可证，不能被认为系属人力不可抗拒范围。

5. The Sellers shall not be held responsible if they fail, owing to Force Majeure cause or causes, to make delivery within the time stipulated in this Sales Contract or cannot deliver the goods. However, the Sellers shall inform immediately the Buyers by cable. The Sellers shall deliver to the Buyers by registered letter, if it


is requested by the Buyers, a certificate issued by the China Council for the Promotion of International Trade or by any competent authorities, attesting the existence of the said cause or causes. The Buyers' failure to obtain the relative Import Licence is not to be treated as Force Majeure.

6. 仲裁：凡因执行本合约或有关本合约所发生的一切争执，双方应以友好方式协商解决；如果协商不能解决，应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，根据该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。

6. Arbitration: All disputes arising in connection with this Sales Contract or the execution thereof shall be settled by way of amicable negotiation. In case no settlement can be reached, the case at issue shall then be submitted for arbitration to the China International Economic and Trade Arbitration Commission in accordance with the provisions of the said Commission. The award by the said Commission shall be deemed as final and binding upon both parties.

7. 附加条款(本合同其他条款如与本附加条款有抵触时，以本附加条款为准。):

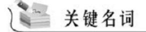
7. Supplementary Condition(s)(Should the articles stipulated in this Contract be in conflict with the following supplementary condition(s)，the supplementary condition(s)should be taken as valid and binding.)

卖方(Sellers):　　　　买方(Buyers):

## 本章小结

交易磋商是指买卖双方以买卖某种商品为目的而通过一定程序就交易的各项条件进行洽商并最后达成协议的全过程。交易磋商在形式上可分为口头和书面两种。交易的一般程序应包括邀请发盘、发盘、还盘、接受等环节，其中发盘和接受是交易成立的基本环节，也是合同成立的必要条件。根据《公约》的规定，一项发盘必须具备 3 个条件：向一个或一个以上的特定人提出；发盘的内容须十分确定；表明发盘人的订约意图和受其约束。根据《公约》的解释，构成有效的接受要具备的条件是：接受必须是由受盘人做出；接受的内容必须与发盘的内容相一致；接受必须在发盘规定的时效内做出；接受通知的传递方式符合发盘的要求。

合同成立与合同生效是两个不同的概念。合同成立的判断依据是接受是否生效；而合同生效是指合同是否具有法律上的效力。一项有效的合同应具备的条件：合同当事人必须具有法律上的签约能力；合同双方在自愿基础上的意见一致；合同必须有对价或约因；合同的内容必须合法；合同必须符合法律规定的形式。在国际贸易业务中，书面合同主要采用销售合同、销售确认书两种。书面合同内容一般由三部分组成：约首、本文和约尾。



## 关键名词

Export Business Negotiation　出口交易磋商
Enquiry　询盘
Offer　发盘
Coumter-Offer　还盘
Acceptance　接受
Written Contract　书面合同
Parol Contract　口头合同
Sales Contract　销售合同
Sales Confirmation　销售确认书
Order　订单



# 习　　题

**【思考题】**

1．如何鉴别一份函电是询盘还是发盘？
2．如何鉴别一份函电是还盘还是有条件的接受？
3．在交易磋商过程中，不同情况下，沉默究竟是表示同意还是否定？
4．发盘的撤回和撤销有什么区别？
5．逾期接受的法律后果如何？
6．合同生效与合同成立的区别是什么？
7．国际货物买卖口头形式合同是否有效？

**【练习题】**

1．我某公司向英国 A 公司发盘出售一批大宗商品，对方在发盘有效期内复电表示接受，同时指出："凡发生争议，双方应通过友好协商解决；如果协商不能解决，应将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁。"第三天，我方收到 A 公司通过银行开来的信用证。因获知该商品的国际市场价格已大幅度上涨，我公司当天将信用证退回，但 A 公司认为其接受有效，合同成立。双方意见不一，于是提交仲裁机构解决。试问：按照《公约》的规定，如果你是仲裁员，你将如何裁决？

2．我方 A 公司向美国旧金山 B 公司发盘某商品 100 公吨，每公吨 2 400 美元 CIF 旧金山，写明收到信用证后两个月交货，以不可撤销即期信用证支付，限三天内答复。第二天收到 B 公司回电："Accept your offer shipment immediately"，A 公司未作答复。又过两天，B 公司由旧金山花旗银行开来即期信用证，注明"shipment immediately"。当时该货物国际市场价格上涨 15%，A 公司拒绝交货，并立即退回信用证。试问 A 公司这种做法有无道理？

3．A 公司向 B 公司发盘"蝴蝶牌缝纫机 JA-1 型 3 000 架木箱装每架 62 美元 CFRC2%科威特 10 月装即期信用证限 6 日复到此地。"，B 公司于 9 月 5 日回电："你 3 日电如 62 美元 CFRC3%D/P 即期接受"，A 公司对此未予答复，问双方合同是否成立？为什么？

4．我某公司与外商洽商进口某商品一批，经往来电传洽谈，已谈妥合同的主要交易条件，但我方在电传中表明交易于签订确认书时生效。事后对方将草拟的合同条款交我方确认，但因有关条款的措辞尚需研究，故我方未及时给对方答复。不久该商品的市场价格下跌，对方电催我方开立信用证，而我方以合同未成立为由拒绝开证。问：我方的做法是否有理？为什么？

# 案　　例

## 对逾期接受处理不当致损案

3 月 15 日，A 公司向新加坡客户 G 公司发盘："报童装兔毛衫 200 打，货号 CMO34，每打 CIF 新加坡 100 美元，8 月份装运，即期信用证付款，25 日复到有效。"3 月 22 日收到 G 公司答复："你 15 日发盘收到。你方报价过高，若降至每打 90 美元可接受。"A 公司次日复电："我方报价已是最低价，降价之事歉难考虑。"3 月 26 日 G 公司又要求航寄一份样品以供参考。29 日，A 公司寄出样品，并函告对方："4 月 8 日前复到有效。"4 月 3 日 G 公司回函表示接受发盘的全部内容，4 月 10 日送达 A 公司。经办人员视其为逾期接受，故未作任何表示。7 月 6 日，A 公司收到 G 公司开来的信用证，并请求尽可能早的航

班出运。此时因原料价格上涨，公司已将价格调整至每打 110 美元，故于 7 月 8 日回复称：“我公司与你方此前未达成任何协议，你方虽曾对我方发盘表示接受，但我方 4 月 10 日才收到，此乃逾期接受，无效。请恕我方不能发货。信用证已请银行退回。如你方有意成交，我方重新报价每打 CIF 新加坡 110 美元，9 月份交货，其他条件不变。”7 月 12 日 G 公司来电：“我方曾于 4 月 3 日接受你发盘，虽然如你方所言，4 月 10 日才送达你方，但因你我两地之邮程需三天时间，尽管我方接受在传递过程中出现了失误，你我两国均为《联合国国际货物销售合同公约》的缔约国，按《公约》第 21 条第 2 款规定，你方在收到我方逾期接受后未作任何表示，这就意味着合同已经成立。请确认你方将履行合同，否则一切后果将由你方承担。”

**问题**：1.《公约》对逾期接受如何规定的？

2. 双方的交易是否达成？

3. 从本案例得到什么启示？

# 第13章

# 出口合同的履行



## 教学目标

通过本章的学习，熟悉出口合同履行的基本运作流程，能够完成出口合同的货、证、船、款各环节的工作。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
| --- | --- | --- |
| 基本知识 | (1) 理解合同有效成立的条件<br>(2) 了解合同的种类、形式和内容<br>(3) 理解合同履行的基本步骤 | (1) 合同有效成立的条件<br>(2) 合同的形式<br>(3) 合同的种类<br>(4) 合同的内容 |
| 业务流程 | (1) 掌握出口合同的履行流程<br>(2) 理解备货的要求<br>(3) 熟悉报验、租船订舱、报关操作<br>(4) 掌握审证、制单结汇的处理<br>(5) 掌握出境货物报检单的填写 | (1) 出口备货流程<br>(2) 出口备货的基本要求<br>(3) 申领出口许可证的程序<br>(4) 出口退税计算 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的知识在凭信用证支付的交易中，对信用证灵活使用 | (1) 出口方审证重点<br>(2) 信用证软条款 |

## 引　例

某A公司在1998年11月与阿联酋迪拜某B公司签订了一份出口合同，货物为1×20集装箱一次性打火机。不久B公司即开来一份不可撤销即期信用证，来证规定装船期限为1999年1月31日，要求提供“Full set original clean on board ocean Bill of Lading…”(全套正本清洁已装船海运提单)。由于装船期太紧，A公司便要求B公司展期，装船期限改为1999年3月31日。B公司接受了A公司的要求修改了信用证。收到信用证并经全面审查后未发现问题，A公司在3月30日办理了货物装船，4月13日向议付行交单议付。

4月27日接到收到议付行转来的开证行的拒付通知：“你第××××号信用证项下的单据经我行审查，发现如下不符点：提单上缺少‘已装船’批注。以上不符点已经与申请人联系，亦不同意接受。单据暂代保管，听候你方的处理意见。”

A公司的有关人员立即审复查了提单，证实了开证行的拒付是合理的。A公司立即电洽申请人，提单缺少“已装船”批注是我方业务人员的疏忽所致，货物确实是被如期装船的，而且货物将在5月3日左右如期到达目的港，我方同意他在收到目的港船代的提货通知书后再向开证行付款赎单。B公司回复由于当地市场上一次性打火机的售价大幅下降，只有在我方降价30%后方可向开证行赎单。我方考虑到自己理亏在先，同时通过国内同行与其他客户又了解到，进口国当地市场价格确实已大幅下降，我方处于十分被动地位，只好同意降价30%，了结此案。

按照《联合国国际货物销售合同公约》第三十条规定：“卖方必须按照合同和本公约的规定，交付货物，移交一切与货物有关的单据并转移货物所有权。”然而，在实际的出口业务中，由于每一笔交易中的商品品种、贸易条件以及所选用的惯例不同，合同规定的当事人的权利和义务也各不相同，合同的履行往往要经过不同的环节。在我国的出口业务中，比较常见的就是以信用证为支付方式、以海运为运输方式的CIF与CFR合同，本章重点讲解此类出口合同的履行。在履行这类合同时往往要经过备货、报验、催证、审证、改证、租船订舱、报关、保险、装运、制单结汇等过程，上述过程可以划分为货(备货)、证(催证、审证、改证)、船(租船订舱)、款(制单结汇)4个环节的工作，是履行出口合同的重要环节和步骤。



## 13.1　备货、报验的操作要求与控制

### 13.1.1　出口备货

国际货物买卖交易中，卖方的基本合同义务之一就是向买方交付符合合同规定的货物，备货即根据出口合同或信用证的规定，准备好合同规定的货物，它是出口商履行出口交货义务的基础。出口交易中，出口方备货工作的内容主要包括：向生产、供货部门或仓储部门安排和催交货物，核实应交货物的品质、规格、花色、数量、进行必要的加工整理，包装、刷唛以及办理货物的检验、领取出口许可证等。

1. 出口备货流程

出口交易中，出口方的主体不同，出口备货的流程也有所不同。如果出口方是进出口



公司或个人，则需要与国内生产供货企业签订采购合同；如果出口方是具有进出口经营权的生产企业，则应该及时安排好出口商品的生产；如果出口方是通过进出口公司代理出口的生产企业，则应该与代理公司密切合作，按时完成出口商品的生产。相对来说，进出口公司或个人的备货流程环节最多，而有进出口经营权的生产企业的备货比较简明。

备货一般在合同签订后开始进行，生产企业向自己的生产加工或仓储部门下达联系单(在有些企业称其为加工通知单、备货单等)，要求按联系单的内容进行生产加工或者要求仓储部门按联系单的内容对货物进行清点、整理、包装和刷制唛头，使货物符合合同中规定的要求。如果是进出口公司或个人，要先与国内有关生产企业联系货源，按照进出口合同有关货物品质、数量等要求订立国内采购合同；工厂交货前，外贸公司应提前做好准备，包括确定进货的存放地点、堆码垛型、保管方法、进货所需要的各种苫垫材料、必要的检验工具等；工厂交货时，进出口公司或个人应认真验货，保证出口货源的数量准确、质量完好；商品验收合格即可准备办理其他手续。

### 2. 出口备货的基本要求

1) 货物的品质必须与出口合同的规定相一致

货物的品质、规格等应与合同规定保持一致，对不符合规定的商品应立即更换，以免买方拒收货物或提出索赔要求。在备货过程中，要充分注意到这一点。

2) 备货的数量应保证能满足合同或信用证的要求

货物的数量是国际货物买卖合同的主要条件之一，卖方按合同规定的数量交付货物是卖方的重要义务。备货数量一般以略多于出口合同的规定数量为宜。

3) 货物的包装要与合同规定一致

卖方必须按照合同规定的包装方式交付货物。倘若合同对包装未作具体规定，应按《联合国国际货物买卖合同公约》第三十五条第 2 款的规定：“应按照同类货物通用的方式装箱或包装。如果没有此种通用方式，则应按照足以保全和保护货物的方式装箱或包装。”

4) 运输标志(唛头)的式样要符合合同的规定

整装刷唛的意义是“将货物特定化”。业务中仓储货运部门应及时按合同、信用证整理出口货物的包装、刷制。运输标志的式样，如合同有规定或进口方另有指定的，则必须按合同规定或客户指定的办理；如合同未规定、进口方对此有无要求的，则由出口方自行选定刷制，而且要做到字迹清晰、位置醒目、刷制正确。如进口国有关当局规定包装标志必须使用特定文字的，应予照办。

5) 货物备妥时间应与合同与信用证装运期限相适应

交货时间是国际货物买卖合同的主要交易条件，若有违反，买方不仅有权拒收货物并提出索赔，甚至还可宣告合同无效。因此，货物备妥的时间，尤其是进出口公司在与国内生产企业签订采购合同时，企业的交货期必须适应出口合同与信用证规定的交货时间和装运期限，并结合运输条件，进行妥善安排。

### 3. 出口许可证

根据我国出口许可证管理制度规定，出口单位出口许可证管理范围内商品，必须在货

物出口前向出口许可管理部门取得货物出口许可，于货物出口报关时向海关提供出口许可证，否则海关不接受其报关。

1) 申领出口许可证的程序

出口单位出口许可证管理范围内商品时，必须按规定于货物出口报关前申请取得货物出口许可证。企业申请取得货物出口许可证的程序如下。

(1) 首先可以根据国家发布的年度《出口许可证管理货物目录》与《出口许可证管理货物分级发证目录》明确合同商品确实属于出口许可证管理范围内商品以及该商品属于哪级发证机关发证。

(2) 认真填写出口许可证申请表，于货物出口报关前向有权签发该合同下商品出口许可的发证机关办理出口许可证申请手续。

2) 出口许可证申请表及出口许可证的缮制

出口单位申请出口许可证，须向发证机关填写出口许可证申请表，提出书面申请。发证机关根据出口许可证申请表内容签发出口许可证。由于出口许可证与出口许可证申请表的项目、结构、内容基本相同，发证机关发证时往往要求出口企业填写出口许可证申请表时将出口许可证部分内容事先填好，待其审核通过时签字盖章即可。

### 13.1.2 报验

针对不同商品的情况和出口合同的规定，对出口货物进行检验，也是备货工作的重要内容。报验也称作报检。

#### 1. 报检的程序

(1) 首先要确认合同商品必须报检。出口方可以根据国家公布的相关规定查询合同商品确实属于必经国家质量监督检验检疫总局检验检疫出证的商品，或进出口合同中规定由我国国家商检机构检验出证的商品。

(2) 出口商填写“出境货物报检单”，以书面方式向商检部门提出商品检验申请(报验)。出口商品报验时一般应提供的单证、资料。

(3) 商检部门接受出口商商品检验申请，对出口商品进行检验。

(4) 商检部门按照检验结果进行出证。凡法律、行政法规、规章或国际公约规定须经检验检疫机构检验检疫的出境货物，经检验检疫合格，签发《出境货物通关单》，作为海关核放货物的依据；同时要求签发有关检验检疫证书的，发给相应的检验检疫证书。进出口公司应在检验证书规定的有效期内将货物出运。

#### 2. 出境货物报检单的填写

出境货物报检单一般用中文填写(特别要求的除外)。填写具体如下。

(1) 报验单位。填写报验单位全称并加盖公章或报验专用章(或附单位介绍信)。

(2) 报验日期。填写报验当天日期。

(3) 报验号。商检机构受理报验的编号，由商检机构受理报验人员填写。

(4) 联系人及电话。按实际填写。

(5) 发货人。填写合同上卖方或信用证受益人名称(全称并中英文对照)。



(6) 收货人。填写合同上的买方或信用证的开证人名称(全称并中英文对照)。

(7) 商品品名。按合同、信用证中所列的名称中英文对照填写。

(8) 报验重量毛/净。填写实际报验商品总的毛重和净重。

(9) 报验数量。按实际申请检验数量填写并注明计量单位。

(10) 包装种类及数量。按实际情况填写使用的包装材料及包装情况是否良好，如“纸箱包装，包装完好”。

(11) 贸易方式。在“正常贸易”或“三来一补”下划“√”或在其他贸易方式下填写其他具体贸易方式。

(12) 商品编码。按《商品分类及编码协调制度》10 位数字填写。

(13) 合同/发票总值。按实际情况填写。

(14) 输往国别。填写出口货物的最终销售国。

(15) 许可证/审批号/卫生注册/质量许可证号。只在出口需要卫生注册/质量许可商品时按实际填写。

(16) 合同号、信用证号、货物存货地点。均按实际情况填写。

(17) 发货日期。实际发货日期。

(18) 启运地。货物最后离境的口岸及所在地。

(19) 到达口岸。货物的入境口岸。

(20) 用途。从给出的选项中选择。需要商检单证需要单证后划“对号”。

(21) 随附单据。报检时随附的单据种类划“√”或补填。

(22) 合同信用证对商检条款的特殊要求。合同信用证有特殊要求时按实际要求填写。



## 13.2　信用证的落实与处理

在凭信用证支付的交易中，对信用证的掌握、管理和使用是履行出口合同至关重要的环节，因为它将直接关系到出口商能否安全、顺利地结汇。落实信用证通常包括催证、审证和改证三项内容。

### 13.2.1　催证

催证是指卖方催促买方按照合同规定的开证时间及时开立信用证，并送达卖方，以便卖方按时将货物装运交付。在凭信用证支付的交易中，按合同规定及时开出信用证是买方在信用证支付方式合同中一项主要义务。催开信用证不是履行每一个出口合同都必须做的工作。通常，在实践中，遇到下列情况就有必要进行。

(1) 签约日期和履约日期相隔较远或者规定的装运期较长，应在合同规定开证日之前或者在装运期之前(15 日～30 日)，提醒对方及时开证。

(2) 卖方根据备货情况，可以提前装运时，可征求买方同意提前开证。

(3) 买方资信欠佳，资金短缺或市场变化，卖方必须及时采取措施催促买方开证。

(4) 买方经常迟开信用证。

【运作实例 13.1】

催证函

Dear Mr.Smith,

We have the pleasure of receiving your counter signed Sales Contract No.STC0011. But we wish to draw your attention to the fact that the date of delivery is approaching, but we still have not received your covering Letter of Credit.

For your information, our production schedule is almost full this two months, please do your best to expedite the establishment of your L/C, so that we may execute the order smoothly.

We hope to receive your favorable news soon.

Yours faithfully,
DALIAN SHIHONG TRADEING CO.,LTD.
John Wang

### 13.2.2 审证

审证是指出口方对国外进口方通过开证银行开来的信用证内容进行全面审查，以确定是否接受或向进口方提出需要其修改某些内容。审证对于使用信用证业务的出口方来说，是极其重要的工作内容，关系到出口方的收汇安全。信用证是依据合同开立的，信用证内容应该与合同条款一致。但在实际工作中，由于工作的疏忽、电文传递的错误或者进口商故意加列对其有利的附加条款等因素，往往会出现信用证条款和合同条款不符的情况。所以，出口商在接到对方开来的信用证时，一定要严格审证，以便在信用证存在问题时及时通知对方改证。

实践中，出口方收到的信用证可能有 3 个来源，分别是通知行、开证行和开证申请人。值得强调的是，只有通知行送来的信用证才可以使用，因为通知行的责任中包括鉴定信用证的真伪；开证行和开证申请人直接送交的信用证受益人没有能力鉴定真伪。在实际业务中，审核信用证是银行与进出口公司的共同责任。由于银行与出口企业的分工不同，因而在审核内容上各有侧重。



【运作实例 13.2】

开证申请人面交信用证诈骗案

江苏某外贸公司曾收到一份由香港客商面交的信开信用证，金额为 318 万美元。当地中国银行审核后，发觉该证金额、装交期及受益人名称均有明显涂改痕迹，于是提醒受益人注意，并立即向开证行查询，最后查明此证是经客商涂改，交给外贸公司。事实上，这是一份早已过期失效的旧信用证。幸亏我方银行警惕性高，才及时制止了这一起巨额信用证诈骗案。

资料来源：中国经济网 http://www.ce.cn/. 2006 年 07 月 26 日

【运作实例 13.3】

通知行严把关，查出伪造保兑信用证诈骗案

某中国银行曾收到一份由印尼雅加达亚欧美银行发出的要求纽约瑞士联合银行保兑的电开信用证，



金额为 600 万美元，受益人为广东某外贸公司，出口货物是 200 万条干蛇皮。但查银行年鉴，没有该开证行的资料，稍后，又收到苏黎世瑞士联合银行的保兑函，但其两个签字中，仅有一个相似，另一个无法核对。此时，受益人称货已备妥，急待装运，以免误了装船期。为慎重起见，该中行一方面，劝阻受益人暂不出运，另一方面。抓紧与纽约瑞士联合银行和苏黎世瑞士联系查询，先后得到答复："从没听说过开证行情况，也从未保兑过这一信用证，请提供更详细资料以查此事。"至此，可以确定，该证为伪造保兑信用证，诈骗分子企图凭以骗我方出口货物。

资料来源：中国经济网 http://www.ce.cn/. 2006 年 07 月 26 日几则信用证实例的经验分享集合

1. 银行审证重点

银行着重负责审核有关开证行的政治背景、资信能力、付款责任以及索汇路线等方面的条款和规定。

1) 政治性的审查

信用证开立国家必须是与我国有经济往来的国家和地区，应拒绝接受与我国无往来关系的国家和地区的来证。来证各项内容应符合我国对外方针政策，不得有歧视性内容，否则应根据不同情况向开证行交涉。如果信用证来自于我国有贸易协定的国家的银行时，应该检查开证行是否属于协定中指定的银行，所使用的货币与记账方式是否符合协定的规定等。

2) 开证银行资信的审查

为了保证安全收汇，对开证行所在国家的政治经济状况、开证行的资信、经营作风等必须进行审查。首先要鉴定信用证的真伪，其次分析开证行的商业信誉。

3) 对信用证的性质与开证行付款责任的审查

开来的信用证应有开证行保证付款的文句。对有些国家的来证，虽然注明有"不可撤销"的字样，但在证内对开证行付款责任方面加列限制性条款或保留条件的条款，使"不可撤销"名不符实，应要求对方修改。

此外，有的银行审证人员会对信用证的条款帮助受益人作大致审核，在有疑义的条款做出标记，提醒受益人注意。

2. 出口方审证重点

1) 一般性复核

受益人对信用证银行审证重点做一般性复核。

(1) 对开证行资信的审查。凡是资信情况不好，经营作风欠佳的银行开来的信用证，原则上应拒绝接受，并请进口方另行委托我方允许往来的其他银行开证。

(2) 对信用证是否已经生效、有无保留或限制性条款的审核。遇到包含"详情后告"、"经我方确认生效"等字样的信用证，出口方应及时与进口方协商改证。

2) 专项审核

出口方在对银行审证的重点做复核性审查的基础上，重点根据合同规定做好以下专项审核。

(1) 审查开证申请人和受益人。开证申请人大都是买卖合同的对方当事人即买方，但也可能是对方的客户即实际买主或第二买主，因此对其名称和地址均应仔细核对，防止张冠李戴，错发错运。受益人的名称和地址要与出口合同相符，不能错漏。

(2) 审核信用证中对商品名称、质量、规格、数量、包装、唛头等的规定是否与合同





条款相符。若信用证中对此加列某些特殊规定，应结合合同内容认真研究，做出能否接受，或是否修改的决策。

(3) 信用证中的货币与金额是否与合同规定相同。来证所采用的货币及金额应与合同一致。

(4) 审核信用证对有效期、到期地点装运期及交单期的规定。信用证如果没有有效期被视为无效。关于信用证的到期地点，通常要求规定在中国境内到期。对装运期的规定应与合同规定相一致，若出口企业由于种种原因不能按时出运货物，应及时要求买方展期。再者，交单期也应合理，以免因交单期太短而难以及时向银行交单议付。

(5) 审查信用证运输条款。信用证对装运港(起运地)、目的港(目的地)，以及对转运与分批装运的规定应与合同一致。值得强调的是，对于分批装运的货物还应审查来证对分批装运是否有特殊要求。如果信用证规定与合同不符，应视情况考虑是否需要改证。

(6) 审核信用证单据条款。检查信用证中是否有要求合同规定以外的单据，是否对单据的内容、种类、填制方法等提出了特殊要求。若发现有我方不能同意的特殊要求，应立即要求对方改证。

① 发票。如果来证要求出具两份不同抬头的商业发票(Commercial Invoice)时，应要求改证；如果来证要求提供领事发票(Consular Invoice)一般应要求改证删除，因为出口方所在地不一定有领事馆且办理领事认证费用高、时间长；如果来证要求提供某种格式或编号的海关发票(Customs Invoice)，应核查能否提供，否则应改证。

② 提单。如果信用证指定提供直达提单或某船公司提单时，应结合实际情况考虑能否实现，若无法实现应要求改证；如果来证要求受益人直接邮寄一套正本提单给收货人，因受益人无法控制货权，应结合对方的资信情况考虑是否接受；如果货物装在舱面，来证应规定“舱面提单”可以接受。

③ 保险单。对于保险险别、保险加成等内容应与合同一致。保险加成如果规定高于30%则要先征得保险人的同意，否则应要求修改；保险风险的要求应与保险人提供的常用险别的承保风险一致，否则易遭保险人拒保。

④ 产地证书和商品检验检疫证书。来证对于出证机构的要求要符合出证机构的业务范围，如商检证书不能要求由“中国贸促会”出具。

⑤ 受益人证明书。来证要求出具的受益人证明书应该是出口方能够做到的和完成的，如寄单证明、复印本等。

(7) 审查信用证中是否规定有特殊条款。出口方一般不接受特殊条款中的各种规定。特别要注意信用证中的“软条款”，如有“软条款”，应立即要求对方更正。

3. 信用证软条款

软条款就是指开证申请人(进口商)在申请开立信用证时，故意设置若干隐蔽性的“陷阱”条款，以便在信用证运作中置受益人(出口商)于完全被动的境地，而开证申请人或开证行则可以随时以单据不符为由，解除信用证项下的付款责任。

对于软条款的判断，国际社会并没有统一的标准。实践中，比较常见的软条款如下。

(1) 信用证暂时不生效，何时生效由银行另行通知。这种条款对受益人很不利，因为主动权已掌握在对方手里，如果对方拖延生效时间，给出口方安排货物装运带来决策困难，也影响议付时间。



(2) 信用证规定某些单据必须由申请人或其指定的签字人会签或要求签字、印鉴与银行的留底相符。此类条款应用最多，而国际和国内的相关判例也没有明确反对信用证上的如此规定是不合适的。

(3) 信用证对银行的付款、承兑行为规定了若干前提条件，如货物清关后才支付、收到其他银行的款项才支付等。

(4) 有关运输事项如船名、装船日期、装卸港等须以申请人修改后的通知为准。

**【运作实例 13.4】**

软条款影响出口收汇

1999 年 1 月，某三资企业将制好的一套单据交来交通银行汕头分行议付，经银行审核，发现其检验证书未按信用证条款要求的经开证行证实。企业得知后，希望把证书再寄给国外进口商，请其要求向开证行证实，但由于往返时间长，如果寄去后再寄回来又会影响交单时间，所以，只好以单证不符寄往国外开证行。由于该客户是老客户，又是资信较好的客商，所以，最后还是把货款收回来了，但是开证行已扣除了 50 美元的单证不符费和 30 元的电报费。

### 13.2.3　改证

对信用证进行了全面细致的审核以后，凡是属于不符合我国对外贸易方针政策，影响合同执行和安全收汇的情况，必须要求进口方通过开证行进行修改。

#### 1. 改证的注意事项

1) 一次性提出修改意见

在办理改证工作中，凡需要修改的各项内容，应做到一次向国外客户提出。

2) 收到修改通知书后发货

对于发生修改的信用证，收到的信用证修改通知书，要认真进行审核，如出口方发现修改内容有误或不能同意，应及时将做出拒绝修改的通知送交通知行，要求重新修改。出口方应坚持在收到符合要求的银行修改信用证通知书后才能对外发货。

3) 交单时修改通知书要合并信用证一起提交

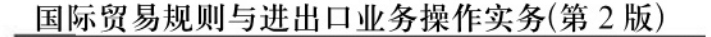
信用证修改通知书作为信用证一个不可分割的部分，必须在交单时连同原信用证正本一起提交给银行。

4) 对来证不符情况灵活处理

在实际业务中，对来证不符合规定的各种情况，还需做出具体分析，不一定坚持要求对方办理改证手续。只要来证内容不违反政策原则，或经过适当努力可以做到的，并能保证出口方安全迅速收汇，可酌情处理，不作修改，按信用证规定办理。

#### 2. 信用证改证函的主要内容

出口方审核信用证，发现有不符合买卖合同或不利于出口方安全收汇的条款，可及时联系进口方通过开证行对信用证进行修改。一封规范的改证函，通常包括以下几个方面的内容。


(1) 感谢对方通过银行开来的信用证。

(2) 列明证中不符点、不能接受的条款，并说明如何改正。

(3) 感谢对方的合作，提醒信用证修改书应于某日前到达，以便按时装运等。

**【运作实例 13.5】**

改证函

Dear Mr.Stephen,

Thank you very much for your Letter of Credit No.WHK432 issued by the State Bank of Germany, Hamburg, Germany dated May.21th, 2005.

Among the clauses specified in your credit we find that the following points do not conform to our Contract No.SHT02S01:

1. Goods should be insured for 110% of the invoice value, not 120%.

2. The name of commodity should be Canned Mushrooms (Champignons), not Mushrooms (Champignons).

3. The destination port should be Hamburg, not Hamburg.

4. The delivery date should be 21 days, not 15 days.

5. The L/C should be subject to UCP500.

We look forward to receiving the relevant amendment at an early date and thank you for your friendly cooperation.

Yours faithfully,

NANJING HONGYUN TRADEING CO.,LTD.

Jacky Wang



## 13.3 出口装运的要求与控制

按照 CIF 或 CFR 贸易术语成交的合同，出口方在备妥货物、落实信用证后，即应按合同和信用证的规定，及时对外履行装运货物的义务。安排货物装运出口主要涉及托运、投保、报关、装运等工作。

### 13.3.1 托运与订舱

托运与订舱是指出口方委托有权受理对外货物运输业务的单位办理货物的出口运输。对于数量大、需整船运输的货物，办理租船手续；对于数量不够整船运输的货物，可以办理班轮舱位。

1. 托运订舱工作的基本程序

(1) 出口商根据合同和信用证的规定，查看各承运人的船期表，选择合适的船公司，填写并发送订舱委托书或托运单，办理托运订舱委托。出口商也可以不自行办理托运订舱工作，委托货代公司代为办理。货代公司填写托运单并送交给承运人或其代理人，为出口商办理订舱手续。



(2) 承运人或其代理人在接受托运人或货代公司的托运单后，根据托运单的内容，结合船舶的航线、挂靠港口、船期和舱位等条件考虑是否接受托运人的运输申请。如果条件合适，承运人接受托运要求，安排承运船只和舱位，对出口企业签发装货单(也称关单)。

(3) 出口方收到承运人或其代理人的装货单、港区进货通知，办理货物集中港区业务。出口方应按照港区进货通知规定的期限，将符合装船条件的出口货物及时运至港区内的指定的仓库或货场集中，等待装船作业，做到批次清，件数清，标志清。要特别注意与港区、船公司以及有关的运输公司或铁路等单位保持密切联系，按时完成进货，防止工作脱节而影响装船进度。

(4) 出口方完成货物集中港区业务，就可以持装货单去办理出口报关手续。

2. 托运单的填写

托运单是缮制提单的主要背景资料，是船公司制作提单的依据，如果托运单缮制有岔错、延误等，就会影响到其他单证的流转。海洋运输有两种方式：散货班轮运输、集装箱运输，两种运输方式分别使用不同格式的托运单。各承运人制作的托运单格式和内容并不完全一样，但主要内容和项目基本相同。

常见的散货运输托运单由托运人填写的内容及填写方法如下。

(1) 托运人(SHIPPER)。一般情况下，填写出口公司的名称和地址。

(2) 收货人(CONSIGNEE)。一般根据信用证要求填写“TO ORDER/TO ORDER OF SHIPPER”。

(3) 被通知人(NOTIFY PARTY)。填写信用证中规定的被通知人。被通知人的职责是及时接受船方发出的到货通知并将该通知转告真实收货人。

(4) 托运单编号(NUMBER)。一般填写商业发票的号码。

(5) 目的地(PLACE OF DELIVERY)。按信用证的目的港填写。填写时注意重名港口的现象，一般将目的港所在国家名称填写在这一栏目中。

(6) 运输标志(SHIPPING MARKS)。填写信用证或合同规定的唛头，买卖合同或信用证中没有规定唛头，可填写 N/M。

(7) 数量(QUANTITY)。托运单中的数量是指最大包装的件数。

(8) 货物描述(DESCRIPTION OF GOODS)。填写货物大类名称或统称，与发票(信用证)中的货名一致。

(9) 重量(GROSS WEIGHT / NET WEIGHT)。重量应分别计算毛重和净重，一般单位为千克。

(10) 尺码(MEASUREMENT)。填写一批货的尺码总数，一般单位为立方米。

(11) 分批(PARTIAL SHIPMENT)。按照合同或信用证条款填写，只能限在“允许”或“不允许”两者中取一。

(12) 转船(TRANSSHIPMENT)。填写要求与分批一致。

(13) 运费(FREIGHT)。一般不显示具体运费，只填写“运费待付”或“运费预付/已付”。

(14) 装运期、有效期(DATE OF SHIPMENT，DATE OF EXPIRY)。本栏根据信用证规定的最迟装运期和议付有效期分别填写。





(15) 提单正本份数。一般一式三份，三份正本提单同时有效(THREE ORIGINAL BILL OF LADING 或者 ORIGINAL BILL OF LADING IN THREE、FULL SET OF BILL OF LADING)，指全套正本提单。

(16) 提单副本的份数。一般是指出口企业留底份数、寄单所需份数的和。

(17) 特别条款。根据信用证要求或合同要求中有关运输方面的特殊条款。

集装箱货物托运单的填写内容和方法与散货运输托运单基本相同，只是增加了托运货物的交接方式，如 CY—CY、CFS—CFS 等和集装箱货物的种类，如普通、冷藏、液体等。

### 13.3.2 投保

在 CIF 出口合同下，在配载就绪，确定船名后，出口商应于货物装运前，按照买卖合同和信用证的规定向保险公司办理投保手续，取得约定的保险单据。

#### 1. 出口货运投保手续

我国出口货物的投保，一般采取逐笔投保方式，即每发生一笔国际货运业务，出口方即向保险公司办理一次投保手续。投保时，出口方首先向保险公司索取空白投保单，按合同或信用证的规定，如实填写货运投保单内容，送交保险公司投保。保险公司根据投保人(被保险人)的投保申请，考虑接受承保，签发保险单或保险凭证。

#### 2. 投保单的填制

货物运输投保单是保险公司接受投保人(被保险人)的投保申请和开立保险单的依据。投保单内容正确与否，不仅影响保险公司出具的保险单内容的正确性，同时还会影响出口商的顺利结汇。货物运输投保单用英文填写，方法如下。

(1) 被保险人(INSURED)。此栏填写投保人，一般与合同卖方或信用证受益人一致。信用证有要求时应按信用证要求填写。

(2) 发票、合同、信用证号码(INVOICE NO/CONTRACT NO/LC NO)。此处按实际情况如实填写。

(3) 发票金额(INVOICE AMOUNT)。发票金额应按发票实际金额填写。

(4) 投保加成。一般情况下填写 10%，如果合同或信用证有明确规定，则按合同或信用证规定填写。

(5) 标记(MARKS & NOS)。填写实际发运货物包装唛头，应与发票、提单保持一致。

(6) 数量及包装(QUANTITY)。填写实际发运货物的(最大)包装及件数。

(7) 保险货物描述(DESCRIPTION OF GOODS)。此处可以使用大类货物名称，但应与提单、发票保持一致(与信用证相符)。

(8) 保险金额(AMOUNT INSURED)。此处一般按合同或信用证规定的发票金额 110%计算，如果投保加成不是 10%，按合同或信用证规定填写计算。

(9) 启运日期、装载运输工具、运输起讫地、提单号码。按实际填写，与提单保持一致。

(10) 赔款偿付地点(CLAIM PAYABLE AT)。一般为货物最终目的地。

(11) 投保险别(CONDITION)。按合同/信用证填写。



### 13.3.3 出口报关

货物集中港区后，出口方要在装船前先办理出口通关手续。出口报关是指出口商向海关如实申报出口，交验有关单据和证件，接受海关对货物的查验并请求海关放行的过程。按照《中华人民共和国海关法》规定："凡是进出国境的货物，必须经由设有海关的港口、车站、国际航空站进出，并由货物的所有人向海关申报。经过海关查验放行后，货物方可提取或装运出口。"在出口货物的发货人缴清税款或提供担保后，经海关签印放行，称为清关或通关。出口通关手续可以由出口商自行办理，也可以由出口商委托报关代理机构代为办理。出口通关手续也是为出口商以后办理出口收汇核销与出口退税手续做准备。

1. 出口报关业务程序

通关的基本程序：申报→查验→征税→放行。

(1) 出口货物申报。出口方在根据出口合同的规定，按时、按质、按量备齐出口货物后，在海关规定的申报时间内，备齐需要的出口货物申报资料，向海关申报。需要委托专业或代理报关企业向海关办理申报手续的出口商，在货物出口之前，应在出口口岸就近向专业报关企业或代理报关企业办理委托报关手续。

(2) 查验。查验是指海关在接受报关单位的申报并已经审核的申报单位为依据，通过对出口货物进行实际的核查，以确定其报关单证申报的内容是否与实际进出口的货物相符的一种监管方式。海关决定是否查验、决定查验的形式和查验方法。

(3) 征税。海关决定征、减、缓、免税费。出口商在规定时限内到海关指定银行缴纳税费(也可电子支付)，收到缴款成功信息，即可申请放行。出口商品一般无须交纳出口税。

(4) 放行。出口货物在办完向海关申报、接受查验、缴纳税费等手续后，海关在出口装货凭证(站场收据、装货单、运单)签盖"海关放行章"；在外管局签发的出口收汇核销单上签名、加盖海关"单证章"；在报关单出口退税证明联 签名加盖海关"验讫章"，同时发送电子数据国税局。货物放行后，出口商可以凭海关签章的出口装货凭证办理货物的装运。

2. 出口货物报关单的填制

出口货物报关单是出口企业在装运前向海关申报出口许可的单据，由出口企业填制，经海关审核、签发后生效。出口货物报关单不仅是出口企业向海关提供审核是否合法出口货物的凭据也是海关凭以征税的凭证和国家法定统计资料的重要来源。出口企业必须如实、规范、正确地填写。

报关单由海关考核认可的报关员填写申报，每份报关单只填写一种贸易方式的货物。这里主要介绍一般贸易出口货物报关单的填制方法。

(1) 预录入编号。填写申报单位或预录入单位对该单位填制录入的报关单的编号。

(2) 海关编号。填写海关接受申报时给予报关单的编号。

(3) 出口口岸。填写实际出口的口岸海关的名称。

(4) 备案号。填写进出口企业在海关办理加工贸易合同备案或征、减、免税审批备案手续时，海关给予的《登记手册》、《免税证明》或其他有关备案审批文件的编号。





(5) 出口日期。运输工具申报出境的日期。

(6) 申报日期。填写海关接受出口货物的收发货人或代理人申请办理货物出口手续的日期。

(7) 经营单位。填写对外签订并执行进出口合同的企业或单位的名称及单位编码。

(8) 运输方式。根据实际运输方式按海关规定选填相应的运输方式。

(9) 运输工具名称。填写实际装运货物运输工具的名称及编号，如船名、航次。

(10) 提运单号。填写出口货物提单货运单的编号。

(11) 发货单位。填写货物在境内的生产及销售单位的名称或其海关注册编码。

(12) 贸易方式。按海关规定的《贸易方式代码表》选填相应的贸易方式。

(13) 征免性质。按海关核发的《征免税证明》中批注的征免性质填报。

(14) 结汇方式。根据实际情况按海关规定的《结汇方式代码表》选填相应的结汇方式。

(15) 许可证号。该批货物的出口许可证编号，无许可证的货物空白。

(16) 运抵国(地区)。进口商所在国家名称。

(17) 指运港。该批货物的目的港。

(18) 境内货源地。该批出口货物产地。

(19) 批准文号。出口收汇核销单编号。

(20) 成交方式。价格术语。

(21) 运费。出口价格中含有运费时填写实际运费应发生额。

(22) 保费。出口价格中含有保费时填写实际保费应发生额。

(23) 杂费。如有佣金、折扣时填写。

(24) 合同协议号。填写出口合同编号。

(25) 件数。出口货物最外层包装的实际件数。

(26) 包装种类。出口货物最外层包装的种类。

(27) 毛净重。与货物装箱单、发票一致。

(28) 集装箱号、随附单据、生产厂家。如果货物使用集装箱运输就填写集装箱号。

(29) 标记及备注。填写货物唛头。

(30) 商品编码。出口货物的 H.S.八位数编码。

(31) 商品名称、规格、型号。商品的中英文名称，与发票保持一致。

(32) 数量及单位。填写货物的实际数量。

(33) 最终目的国(地区)。出口商品最终目的地所属国家或地区。

(34) 单价、总价、币制。与发票保持一致。

(35) 征免。与“征免性质”一栏填写相同。

(36) 税费征收情况。由海关批注。

(37) 录入员、录入单位等。由预录入单位填写，申报单位为经营单位。

### 13.3.4 货物装运

出口货物经海关查验放行后，出口商持海关签盖放行章的装货单、收货单(大副收据)办理货物的装船作业。装船过程中，托运人(出口商)或其委托的货运代理应有人在现场监装，随时掌握装船进度并处理临时发生的问题。货物装船完毕，理货组长要与船长或大副



共同签署收货单，根据装船货物实际情况在收货单上签字或作适当批注，交与托运人，作为货物已装船的临时收据。然后，由托运人凭该收货单向承运人交付费用并换取正本提单。

### 13.3.5　发送已装船通知

出口商在货物装船后应立即向进口方发出已装船通知，以便进口方做好接货准备。这里必须强调的是，如果出口合同采用 CFR 贸易术语，办理运输保险的手续由进口方承担，则装船通知显得尤为重要。如果出口方未能及时发出装船通知，卖方因此耽误了办理保险，出口方要对由此给卖方造成的损失承担责任。

## 13.4　制 单 结 汇

货物装运后，出口企业应立即按照信用证的规定，正确缮制各种单据(发票、装箱单、商检证书等单据和凭证在货物装运前就已经准备好)，并在信用证规定的交单期内，将各种单据和必要的凭证送交指定的银行办理要求付款、承兑或议付手续。

### 13.4.1　制单结汇的基本原则

出口商在缮制结汇单据时一定要做到正确、完整、及时、简明、整洁认真、谨慎，切勿因为疏忽而导致银行拒付。

“正确”就是要求单据应与信用证条款的规定相一致，单据与单据之间应彼此一致；“完整”是指信用证规定的各项单据必须齐全，不能短缺，单据的种类、份数和单据本身的必要项目内容都必须完整；“及时”是指出口商应在信用证规定的交单期内将各项单据送交指定的银行办理议付、付款或承兑手续；“简明”是指单据内容按信用证的规定以及《跟单信用证统一惯例》所反映的国际标准银行实务填写，力求简单明了，切勿加列不必要的内容，以致弄巧成拙；“整洁”是指单据的布局要美观、大方，缮写或打印的字迹要清楚，单据表面要洁净，更改的地方要加盖校对章。

### 13.4.2　结汇单据的分类

出口结汇单据根据签发制作人的不同，可分为自制单据、官方单据、协作单据 3 种。自制单据指汇票、发票、装箱单、受益人证明、装船通知等需出口商自己出具的单据；官方单据是指商检证书、原产地证明等由官方机构或部门签发的单据；协作单据主要包括保险单、提单等由保险公司和船公司等协作业务单位出具的单据。

### 13.4.3　缮制结汇单据的基本方法

1. 商业发票

商业发票(Commercial Invoice)是出口商开立的发货价目清单，是装运货物的总说明。发票全面反映了合同内容。发票没有统一的格式，其内容应符合合同规定，在以信用证方式结算时，还应与信用证的规定严格相符。发票是全套货运单据的中心，其他单据均参照发票内容缮制，因而制作不仅要求正确无误，还应排列规范，整洁美观。

商业发票制作内容及注意事项如下。

(1) 发货人名称。发票顶端最好有出口商名称、地址、传真和电话号码等内容，其中出口商名称和地址应与信用证一致。

(2) 发票名称。在出口商名称下，应注明“发票”(Commercial Invoice 或 Invoice)字样。

(3) 发票抬头人。通常为国外进口商。在信用证方式时，除非另有规定，应为开证申请人。

(4) 发票号码、合同号码、信用证号码及出具日期。发票号码由出口商自行编制；合同号码和信用证号码按实际情况填写，即使信用证无此要求，亦应列明，便于核查；发票日期应在各单据日期之首，不应与运单日期相距太远。

(5) 装运地和目的地。应与信用证和合同的规定能够保持一致，如果有转船，需要注明转船港口。

(6) 运输标志(唛头)。合同或信用证有指定唛头的，按规定制作；如无规定，由托运人自行制定；以集装箱方式装运，可以集装箱号和封印号码取代。

(7) 货物名称、规格、包装、数量和件数。关于货物的描述不一定要十分详细列明货物的全部情况，只要符合合同要求，和信用证所用文字完全一致即可。

(8) 单价和总值。单价和总值是发票最重要的项目，包括佣金和折扣(明佣与明扣)等各项金额必须详细、准确列明，与数量之间不可有矛盾，应列明价格条件(贸易术语)，注意总值不可超过信用证金额。

(9) 附加证明文句。如果信用证要求加列费用清单(运费、保险费和 FOB 价)、原料来源地等的证明文句，必须按照要求的表达内容详细标注。

(10) 出单人名称。发票由出口商出具，在信用证方式下，必须是受益人。

除商业发票外，发票还有形式发票(Proforma Invoice)、领事发票(Consular Invoice)、海关发票(Customs Invoice)、厂商发票(Manufacturers Invoice)等。



2. 装箱单

装箱单(Packing List)是商业发票的一种补充单据，是商品的不同包装规格条件，不同花色和不同重量逐一分别详细列表说明的一种单据。它是买方收货时核对货物的品种、花色、尺寸、规格和海关验收的主要依据。装箱单有时也叫重量单(Weight List)或尺码单(Measurement List)，它们的制作方法与主要内容基本一致，只是装箱单着重表示包装情况，重量单着重说明重量情况，尺码单则着重商品体积的描述。

装箱单的主要内容与商业发票十分相似，主要包括：包装单名称、编号、日期、唛头、货名、规格、包装单位、件数、每件的货量、毛净重、包装材料、包装方式、包装规格等。装箱单各项内容的填制也基本与发票完全相同，但是装箱单、重量单和尺码单一般不显示收货人、价格、装运情况，对货物描述一般都使用统称概述。而是必须要着重表现货物的包装情况，从最小包装到最大包装的包装材料，包装方式一一列明，详细表示货物的毛重、净重、皮重和各种体积尺寸等。

3. 汇票

汇票(Draft)应具备“汇票”字样、无条件支付的命令、金额、出票日期、付款时间和



地点、付款人、收款人、出票人 8 个必要项目，但是信用证项下的汇票还要必须具备出票条款。

汇票制作的主要内容及注意事项如下。

(1) 出票时间。通常出口方留空，由银行填写。

(2) 汇票金额。汇票开立的金额应与发票金额完全一致；汇票的币种应与信用证规定的币种相同；汇票开立的金额大小写必须完全一致。

(3) 付款时间。按照信用证规定的付款时间要求填写，例如 at sight(见票即付)、at 60 days after sight(见票后 60 天付款)、at 60 days after date(出票日后 60 天付款)、at 60 days after date of B/L(提单日后 60 天付款)。

(4) 收款人。信用证业务中受益人可将自己作为收款人，即在汇票上填写“pay to the order of ourselves”再背书转让给接受单据的银行；也可以将自己的账户行作为收款人即“pay to the order of XXXX bank”。

(5) 付款人。信用证业务一般填写开证行。

(6) 出票条款。信用证名下的汇票，应填写出票条款，内容包括开证行名称、信用证号码和开证日期。

(7) 出票人。汇票的出票人通常填写受益人全称且有负责人的签字或盖章。

4. *海运提单*

在使用海运运输时，海运提单是最常见的一种单据，也是各项单据中最重要的单据，通常由出口方或其代理填写提单的主要内容，在货物装船后由船公司签字后交出口方。

海运提单的主要内容及填写方法。

(1) 托运人(Shipper)。一般即为出口商，也即信用证的受益人，如果开证申请人为了贸易上的需要，在信用证内规定作成第三者提单也可照办，例如请货运代理做托运人。

(2) 收货人(Consignee)。该栏又称提单抬头，应按信用证规定制作，一般做成指示式抬头，即写成“To order”或“To the order of ××××”字样。

(3) 通知人(Notify Party)。这是货物到达目的港时船方发送到货通知的对象，通常为进口方或其代理人。但无论如何，应按信用证规定填写。

(4) 提单号码(B/L No.)。提单上必须注明编号，以便核查，该号码与装货单或场站收据(集装箱)的号码是一致的。

(5) 船名及航次(Name of Vessel ;Voy No)。填写承运人指定的所装船舶及航次。

(6) 装运港(Port of Loading)和卸货港(Port of Discharge)。应按照信用证规定填写，如果中途转船，要注明在转船港。

(7) 唛头。与发票所列一致，如果使用集装箱，要标明箱号。

(8) 货物描述(Description of Goods)。按实际情况列明，货物名称允许使用货物统称。但不得与信用证中货物的描述有抵触。

(9) 毛重和尺码(Gross Weight＆Measurement)。除信用证另有规定外，重量以千克或公吨为单位，体积以立方米为计算单位。

(10) 运费和费用(Freight＆Charges)。本栏只填运费支付情况，CFR 和 CIF 条件成交，应填写运费预付(Freight PrePaid)，FOB 条件成交，一般填写运费到付(Freight Collect)。





(11) 正本提单份数(Number of Original Bs/L)。按信用证规定签发，一般用大写数字填写。

(12) 提单日期和签发地点。除备运提单外，提单日期均为装货完毕日期，不能迟于信用证规定的装运期。提单签发地点按装运地填列。

(13) 承运人签署。承运人或其代理人、船长或其代理人签署，签署人亦须表明其身份。

(14) 不良批注。提单表面不能有不良批注。

5. 保险单

在 CIF 或 CIP 合同中，出口商在向银行或进口商收款时，提交符合销售合同和信用证规定的保险单据是出口商必不可少的义务。

保险单的主要内容及填写方法。

(1) 保险单编号。由保险公司填写。

(2) 被保险人。在 CIF 或 CIP 条件下，出口货物由出口商申请投保，在信用证没有特别规定的前提下，信用证受益人为被保险人。

(3) 标记。指唛头，应和提单、发票及其他单据上的唛头一致。

(4) 包装及数量。应与发票内容相一致。

(5) 保险货物名称。可参照商业发票中描述的商品名称填制。

(6) 保险金额。按信用证规定金额投保，若信用证未规定，则按 CIF 或 CIP 价格的 110%投保。

(7) 保费及费率。保费及费率一般没有必要在保险单上表示，该栏仅填“AS ARRANGED”。

(8) 装载运输工具。与提单相关项目完全相同。

(9) 开航日期、起运地和目的地。与提单相关项目完全相同。

(10) 承保险别。本栏是保险单的核心内容。按照信用证的规定填写，或者按《跟单信用证统一惯例》的规定填写合适的保险条款。

(11) 赔付地点和赔付代理人。一般为保险公司在目的地或就近地区的代理人。

(12) 保险单签发日期和地点。保险单的出单日期不迟于提单或其他货运单据签发日期，以表示货物在装运前已办理保险。

6. 原产地证明书

原产地证明书是证明货物原产地与制造地的文件，也是进口国海关采取不同的国别政策和关税待遇的依据。原产地证分为一般原产地证、普惠制原产地证。

一般原产地证又称普通原产地证原，可由出口商自行签发，或由国家质量监督检验检疫局签发，或由中国国际贸易促进委员会签发。

普惠制原产地证(Generalized System of Preference Certificate of Origin Form A)是普惠制的主要单据。凡是对给惠国出口一般货物，须提供这种产地证。不管信用证是否要求提供这种产地证，我出口商均应主动提交。普惠制原产地证的书面格式名称为格式 A(Form A)。但对新西兰还须提供格式 59A(Form 59A)，对澳大利亚不用任何格式，只须在商业发票上加注有关声明文句。普惠制原产地证书由出口人填制后，交由国家质量监督检验检疫局签章。



7. 检验证书

国际贸易中检验证书(Inspection Certification)种类很多，分别用以证明货物的品质、数量、重量和卫生条件等方面的情况。检验证书一般由国家质量监督检验检疫部门指定的检验检疫机构包括设在各省、市、自治区的质量监督检验检疫局与其他专业检验机构出具，也可由出口企业或生产企业自行出具。检验证书还须注意检验证书的有效期。

8. 受益人证明

受益人证明是信用证要求受益人单独出具一份证明，常见的有寄单证明(Beneficiary's Certificate for Despatch of Documents)、寄样证明(Beneficiary's Certificate for Despatch of Shipment Sample)、邮局收据(Post Receipt)、快速收据(Courier Receipt)、装运通知(Shipping Advice)以及有关运输和费用方面的证明。

**【运作实例 13.6】**

受益人证明

Beneficiary's Certificate

To whom it may concern:

We hereby certify that:

1. All drums are neutral packing.
2. No Chinese words or any hints to show the products made in China.
3. No any printing materials are allowed to fill in drums.

ABC Trading Company

### 13.4.4　交单结汇

交单是指出口商在规定时间内向银行提交信用证规定的全套单据，申请办理结汇。交单应注意三点：其一是单据的种类和份数与信用证的规定相符，其二是单据内容正确，包括所用文字与信用证一致，其三是交单时间必须在信用证规定的交单期和有效期之内。信用证项下的出口单据经银行审核无误后，银行接信用证规定的付汇条件，将外汇结付给出口企业。

## 13.5　出口收汇核销和出口退税

企业将货物装运出口，顺利收回货款后，应按有关政策及时向外汇管理及税务部门办理出口收汇核销和退税手续。

### 13.5.1　出口收汇核销

出口收汇核销是国家加强出口收汇管理，确保国家外汇收入，防止外汇流失，指定外汇管理部门对出口企业贸易下的外汇收入情况进行监督检查的一种制度。

1. 出口收汇核销的程序、做法

根据《出口收汇核销管理办法》及《出口收汇核销管理办法实施细则》规定，出口收汇核销程序、做法如下。

(1) 出口单位初次申领出口收汇核销单(以下简称“核销单”)前应当凭规定材料到外汇局办理登记。外汇局对申报材料审核无误后为出口单位办理登记手续。

(2) 出口单位提前到外汇局领取核销单。出口单位向外汇局申领核销单时，应在每张核销单的“出口单位”栏内加盖单位名称章。出口单位应当在失效之日起一个月内将未用的核销单退回外汇局注销。

(3) 出口企业报关时，向海关提交事先从外汇管理部门领取的有顺序编号的外汇核销单，经海关审核无误，在核销单和与核销单有相同编号的报关单上盖验讫章。

(4) 货物出口后，出口企业将海关退给的核销单、报关单和有关单据送交银行收汇。

(5) 货款汇交至出口地银行以后，银行向出口单位出具结汇水单或收账通知并在结汇水单或收账通知上填写有关核销单编号。

(6) 出口单位凭出口收汇核销单和出口收汇核销专用联的结汇水单或收账通知及其他规定的单据，到国家外汇管理部门办理核销手续。

(7) 国家外汇管理部门按规定办理核销后，在核销单上加盖已核销章，并将其中的出口退税专用联退还给出口单位作为日后退税依据。

2. 出口收汇核销单的填写

出口收汇核销单分为存根、正联、退税联三部分，各部分填写方法如下。

1) 存根

(1) 编号。一般外汇管理部门事先已经印好。

(2) 出口单位。填写领取核销单的单位的名称。

(3) 单位代码。填写领取核销单的单位在外汇管理局备案的号码。

(4) 出口币种总价。此栏填写出口成交货物总价及使用币种。一般情况下，须与报关单一致。

(5) 收汇方式。填写信用证、托收、汇付。

(6) 预计收款日期。依付款期限、地点不同按规定填写。对于预计收款日期超过报单日期 180 天以上(含 180 天)的远期收汇，出口单位应在报关前凭远期出口合同、核销单向外管局备案，并应当在核销单的“收汇方式”栏注明远期天数，凡未向外管局备案的，一律视作即期出口收汇。

(7) 报关日期。同出口报关单右上角的出单日期。

(8) 备注。填写出口单位就该核销单项下需说明的事项。

(9) 有效期。自领单日起四个月。此栏由外汇管理局填。

2) 正联

(1) 出口单位、单位代码填写同存根。

(2) 银行签审一栏中的类别、币种金额、日期相应填写收汇方式、币种总价、收结汇日期，公章处由银行盖章。



(3) 海关签注栏。海关验放该核销单项下的出口货物后，在该栏目内加盖放行或验讫章，并填写放行日期。如遇退关，海关需在该栏目加盖有关更正章。

(4) 外汇管理局签注栏。由外汇管理部门将核销单、报关单、发票等配对审核无误后，在该栏内签注意见，并由核销人员签字，加盖已核销章。

3) 退税联

(1) 编号、出口单位、单位代码、币种总价填写方法同存根。

(2) 货物名称、出口数量、报关单编号填写同报关单。

(3) 外汇局签注栏填写同正联。

### 13.5.2 出口退税

出口退税是国家为增强出口产品竞争力，对出口产品税收实行的一种先征后退政策。按我国出口退税政策规定，凡出口产品在国内生产和流通环节中已被征收产品税、增值税、营业税、特别消费税的，在该产品报关出口后，国家税务机构向出口单位直接退回已征的税款。

我国实行出口退税与出口收汇核销挂钩政策，按我国出口退税管理办法，出口单位申请出口退税，应向国家税务机关提交出口收汇核销单(出口退税专用联)、出口货物报关单、出口销售发票、出口购货发票(“两单两票”)，经国家税务机关审核无误，退还有关税款。

#### 1. 一般退免税货物应具备的条件

(1) 必须是属于增值税、消费税征税范围的货物。

(2) 必须报关离境，对出口到出口加工区货物也视同报关离境。

(3) 必须在财务上做销售。

(4) 必须收汇并已核销。

#### 2. 出口退税程序、做法

按出口退税管理办法，我国出口退税业务的程序、做法如下。

(1) 出口企业从供货部门购进商品，取得增值税专用发票。

(2) 出口企业将货物报关出口并作财务销售处理。

(3) 出口企业取得国外支付货款、办理结汇手续(取得银行出具结汇水单)。

(4) 出口企业按规定向外汇管理部门办理出口收汇核销手续，取得外汇管理部门盖章的出口收汇核销单(出口退税专用联)。

(5) 出口企业填写出口退税申报表，汇集退税单据凭证按月报请税务机关批准退还或免征有关税款。

(6) 税务机关部门审核无误将应退税款退给出口企业。

3. 出口退税计算

(1) 计税依据。出口货物退税的计税依据是具体计算应退税税额的依据和标准。其中外贸企业出口货物主要以不含增值税的进项金额或扣除增值税的发票金额为增值税的退税依据，消费税的退税依据应为购进货物时征收消费税的价格(从价税)或数量(从量税)为依据。生产企业的出口货物退增值税的计税依据应为出口货物的离岸价(FOB)，对企业以CFR或CIF成交的，应扣除运费、保险费和佣金等国外费用后的余额作为计税依据，以其实际出口价格和数量为消费税退税依据。

(2) 退税率。出口退税的退税率是指根据出口货物退税计税依据计算应退税款的比例，包括增值税退税率、消费税退税率和单位产品退税额。不同商品的出口退税率一般根据国家宏观调控的需要会经常做出调整。

(3) 计算方法。

对于一般贸易、加工补偿贸易和易货贸易出口货物：

$$应退税额=计税依据\times适用退税率$$

对于委托加工后出口的货物：

$$应退税额=原材料金额\times退税率+工缴费金额\times14\%$$

对于进口加工复出口的货物，由于进口料件给予了免税，因此应计算抵减部分退税额：

$$应退税额=计税依据\times退税率-销售进口料件应递减退税额$$

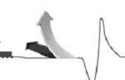
### 13.5.3 出口押汇

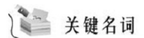
出口押汇是指企业(信用证受益人)在向银行提交信用证项下单据议付时，银行(议付行)根据企业的申请，凭企业提交的全套单证相符的单据作为质押进行审核，审核无误后，参照票面金额将款项垫付给企业，然后向开证行寄单索汇，并向企业收取押汇利息和银行费用并保留追索权的一种短期出口融资业务。



## 本章小结

出口合同如果采用CFR或CIF贸易术语，以信用证方式收取货款，则出口合同履行的一般程序，主要包括货、证、船、款4个环节。备货即根据出口合同或信用证的规定，准备好合同规定的货物。它是出口商履行出口交货义务的基础；出口方备货工作的内容主要包括：向生产、供货部门或仓储部门安排和催交货物，核实应交货物的品质、规格、花色、数量、进行必要的加工整理，包装、刷唛以及办理货物的检验、领取出口许可证等。对信用证的掌握、管理和使用是履行出口合同至关重要的环节，因为它将直接关系到出口商能否安全、顺利地结汇，主要包括催证、审证和改证这三个重要内容。出口方在备妥货物、落实信用证后，即应按合同和信用证的规定，及时对外履行装运货物的义务，安排货物装运出口主要涉及托运、投保、报关、装运等工作。货物装运出运后，出口商要进入制单结汇工作环节，信用证项下通常需要缮制的单据主要有：汇票、发票、装箱单、保险单等。出口方将货物装运出口，顺利收回货款后，应按有关政策及时向外汇管理及税务部门办理出口收汇核销和退税手续。





关键名词

Bill of Exchang 汇票　　Insurance Policy 保险单
Invoice 发票　　Inspection Certification 检验证书

## 习　题

1. 履行出口合同包括哪些基本环节和程序？
2. 出口商如果从国内生产厂家采购备货，应特别注意哪些方面？
3. 什么情况下出口商需要办理出口许可证？如何办理？
4. 出口报验工作是否是必不可少的？如何填写出口报检单？
5. 出口商审证的依据是什么？审证要点有哪些？
6. 办理出口货物的装船和发运需要完成哪些工作？
7. 信用证项下通常需要缮制的单据有哪些？
8. 发票的基本内容有哪些？如何与信用证保持相符？
9. 汇票的基本内容有哪些？如何与信用证保持相符？
10. 装箱单的基本内容有哪些？与发票有何区别？
11. 提单的基本内容有哪些？如何与信用证保持相符？与托运单有何联系和区别？
12. 保险单的基本内容有哪些？如何与信用证保持相符？与投保单有何联系和区别？
13.一般原产地证和普惠制原产地证的基本内容有哪些区别？如何填制？两者作用有何异同？
14. 受益人证明是什么？一般有哪些受益人证明？



## 案　例

### 信用证下溢短装处理不妥影响收回案

1998 年 10 月 15 日，英国一家银行开给农产品进出口公司一张信用证，其中有关数量条款如下：“总金额 918 000 美元……1 800 公吨，数量允许 5%增减。圆粒白大米，每公吨净重 510 美元 CIF Liverpool。”农产品进出口公司接到信用证后，于 10 月 25 日全部装运完毕，并备妥单据向议付行交单议付。议付行经审单后不同意议付，理由为议付金额超出信用证总金额。发票和汇票金额为 USD945 540，比信用证规定的 USD918 000 超出 USD27 540。农产品进出口公司认为信用证规定货量 1 800 公吨，并允许 5%增减，也就是说 1 800 公吨加 5%，最高可以装 1 890 公吨。我们实际只装 1 854 公吨，相当于增装 3%，在信用证允许范围内，总金额自然就是 USD945 540。议付行仍不同意议付，因信用证虽然规定货量允许增减装 5%，但信用证总金额并未允许增减。所以即使数量符合信用证规定，而议付的总金额超出信用证总金额限度也是绝对不允许的。农产品进出口公司经研究后，最后由议付行向开证行寄单并在寄单面函中主动列明单证不符情况，由开证行决定是否接受单证不符的单据或付款。本案出口商对来证的审核存在哪些问题？应吸取哪些教训？

【单据样本 13.1】

## 商业发票

I N V O I C E
==================

TO: NO.:
Date:
L/C NO.:
Contract :

From: To:

==============================================================================

Shipping Marks: Quantities & Descriptions: Unit Price: Amount:

TOTAL:

==============================================================================

TOTAL QUANTITY:
TOTAL WEIGHT:

TOTAL:



【单据样本 13.2】

# 汇票

凭

Drawn under ________________

信用证或购买证第　　　号

L/C or A/P No. ________

日 期　　年　月　日

Dated ________________

按　　息　　付　　款

Payable with interest @ ..........% per annum

号码　　　汇 票 金 额　　　　中　国，　　年　　月　　日

No.______ Exchange for ________, China .......... 20..........

见票　　　日后(本 票 之 副 本 未 付)付 或 其 指 定 人

At ________ sight of this FIRST of Exchange ( Second of exchange being unpaid)

pay to the order of ________________

金　　额

the sum of ________________

此致

To:________________

________________

1





【单据样本 13.3】

# 出口报关单

## 中华人民共和国海关出口货物报关单

预录入编号：　　　　　　　　　　　　海关编号：

<table>
<tr><td>出口口岸</td><td colspan="2">备案号</td><td>出口日期</td><td>申报日期</td></tr>
<tr><td>经营单位</td><td colspan="2">运输方式</td><td>运输工具名称</td><td>提运单号</td></tr>
<tr><td>发货单位</td><td colspan="2">贸易方式</td><td>征免性质</td><td>结汇方式</td></tr>
<tr><td>许可证号</td><td colspan="2">运抵国(地区)</td><td>指运港</td><td>境内货源地</td></tr>
<tr><td>批准文号</td><td>成交方式</td><td>运费</td><td>保费</td><td>杂费</td></tr>
<tr><td>合同协议号</td><td>件数</td><td>包装种类</td><td>毛重(公斤)</td><td>净重(公斤)</td></tr>
<tr><td>集装箱号</td><td colspan="3">随附单据</td><td>生产厂家</td></tr>
<tr><td colspan="5">标记唛码及备注</td></tr>
<tr><td colspan="5">项号　商品编号　商品名称、规格型号　数量及单位　最终目的国(地区)　单价　总价　币制　征免</td></tr>
<tr><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td colspan="5">税费征收情况</td></tr>
<tr><td>录入员　　录入单位</td><td colspan="2">兹声明以上申报无讹并承担法律责任</td><td colspan="2">海关审单批注及放行日期(签章)<br>审单　　　　审价</td></tr>
<tr><td colspan="3" rowspan="2">报关员<br>申报单位(签章)<br>单位地址：<br>邮编：　　　　电话：　　　　填制日期：</td><td colspan="2">征税　　　　统计</td></tr>
<tr><td colspan="2">查验　　　　放行</td></tr>
</table>



【单据样本 13.4】

# 一般原产地证

**Original**

<table>
<tr><td colspan="2">1. Exporter</td><td colspan="3" rowspan="2">Certificate No.<br><br>CERTIFICATE OF ORIGIN<br>OF THE PEOPLE'SREPUBLIC OF CHINA</td></tr>
<tr><td colspan="2">2. Consignee</td></tr>
<tr><td colspan="2">3. Means of transport and route</td><td colspan="3" rowspan="2">5. For certifying authority use only</td></tr>
<tr><td colspan="2">4. Country/region of destination</td></tr>
<tr><td>6. Marks and numbers</td><td>7. Number and kind of packages; description of goods</td><td>8. H. S. Code</td><td>9. Quantity</td><td>10. Number and date of invoices</td></tr>
<tr><td colspan="2">11. Declaration by the exporter<br>The undersigned hereby declares that the above details and<br>statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of the People's Republic of China<br><br>..........................................<br>Place and date, signature and stamp of authorized signatory</td><td colspan="3">12. Certification<br>It is hereby certified that the declaration by the export is correct.<br><br>..........................................<br>Place and date, signature of authorized signatory</td></tr>
</table>

【单据样本 13.5】

# 普惠制原产地证

**ORIGINAL**

<table>
<tr><td>1. Goods consigned from (Exporter's business name,address,country )</td><td rowspan="2">Reference No.<br><br>GENERALIZED SYSTEM<br>OF PRFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN<br>(Combined declaration and certificate )<br>FORM A<br>Issued in THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA<br>(COUNTRY)<br>see Notes overleaf</td></tr>
<tr><td>2. Goods consigned to ( consignee's name, address, country )</td></tr>
<tr><td>3. Means of transport and route ( as far as known )</td><td>4. For official use</td></tr>
</table>

| 5.Item number | 6.Marks and numbers of packages | 7.Number and kind of packages,description of goods | 8.Origin criterion (see notes overleaf) | 9.Gross weight or other quantity | 10.Number and date of invoices |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |

<table>
<tr><td>11. Certification<br>It is hereby certified, on the basis of control carried out,<br>That the declaration by the exporter is correct.<br><br><br>Place and date, signature and stamp of certifying Authortity</td><td>12. Declaration by the exporter<br>The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were<br>Produced in ______CHINA______<br>And that they comply with the origin requirements<br>Specified for those goods in the Generalized System of<br>Preferences for goods exported to<br>________________________<br>(importing country)<br><br>Place and date, signature of authorized signatory</td></tr>
</table>



【单据样本 13.6】

## 货物运输投保单

投保单号：

Application No

<table>
<tr><td>Applicant</td><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td>Applicant’s Add</td><td colspan="3"></td><td>Code</td><td></td></tr>
<tr><td>Contact</td><td></td><td>Tel.</td><td></td><td>E-mail</td><td></td></tr>
<tr><td>Insured</td><td colspan="3"></td><td>Tel.</td><td></td></tr>
<tr><td>Contract No.</td><td></td><td>L/C No.</td><td></td><td>Invoice No.</td><td></td></tr>
<tr><td>Marks & Nos.</td><td>Packing & quantity</td><td colspan="2">Description of goods</td><td colspan="2" rowspan="2">Invoice value____________<br>Value Plus About________%<br>Insured Value____________<br>Rate____________________<br>Premium________________</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2">Name of the Carrier</td><td colspan="4">B/L No.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Departure Date</td><td colspan="4">Claims Payable At</td></tr>
<tr><td colspan="6">Route　　From　　　　Via　　　　To(destination)</td></tr>
<tr><td colspan="6">包装方式：1.散装　2.纸箱　3.瓶装 4.木箱 5.编织袋 6.真空袋 7.桶装 8.裸装 9. 苫布 10.其他方式：<br>运输方式：1.集装箱 2.冷藏箱 3.拼装 4.整船 5.舱面　6.其他方式：__________<br>货物项目：1.精密仪器　是☐　否☐　2.旧货物　是☐　否☐　船　龄：________年建</td></tr>
<tr><td colspan="6">承保条件　投保人可根据投保意向选择投保险别及条款，并划 确认，但保险人承保的险别及适用条款以保险人最终确定并在保险单上列明的险种、条款为准。<br>Conditions:<br>进出口海洋运输：☐一切险　☐水渍险 ☐平安险　(PICC《海洋运输货物保险条款》(1/1/81))<br>☐ICC(A)　☐ICC(B) ☐ICC(C)　(伦敦协会条款)<br>进出口航空运输：☐航空运输险　☐ 航空运输一切险　(PICC《航空运输货物保险条款》(1/1/81))<br>进出口陆上运输：☐陆运险　☐陆运一切险　(PICC《陆上运输货物保险条款》(1/1/81))<br>特殊附加险：☐战争险　☐罢工险　(☐PICC 条款　☐伦敦协会条款)<br>国内水陆运输：☐基本险　☐综合险　(《国内水路、陆路货物运输保险条款》(2/1995))<br>国内航空运输：☐航空运输险　☐航空运输一切险　(PICC《航空运输货物保险条款》(1/1/81))<br>其他承保条件：</td></tr>
<tr><td colspan="6">特别约定(Special Conditions):</td></tr>
<tr><td colspan="6">投保人声明：<br>1．本人填写本投保单之前，保险人已经就本投保单及适用的保险条款的内容，尤其是关于保险人免除责任的条款及投保人和被保险人义务条款向本人作了明确说明，本人对该保险条款及保险条件已完全了解，并同意接受保险条款的约束。<br>2．本投保单所填各项内容均属事实，同意以本投保单作为保险人签发保险单的依据。<br>3．保险合同自保险单签发之日起成立。<br>投保人签字(盖章)　　日期</td></tr>
</table>

# 第14章

# 进口业务履行



## 教学目标

通过本章的学习，熟悉进口合同履行的基本运作流程，可以完成进口合同的开立信用证、审核单据、进口付汇核销、进口报关等各环节的工作。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
| --- | --- | --- |
| 基本知识 | (1) 了解进口许可证的主要内容<br>(2) 理解进口商申请开立信用证的程序<br>(3) 理解审单付款 | (1) 开立信用证<br>(2) 进口许可证的内容 |
| 业务流程 | (1) 掌握进口合同的履行流程<br>(2) 理解开立信用证、审核单据的基本要求<br>(3) 熟悉进口报验、报关操作的基本流程和操作<br>(4) 掌握审核单据的处理 | 审核单据的基本要求 |
| 风险与防范 | 能够运用所掌握的风险与防范知识分析各种案例 | 进口索赔时要注意的问题 |



## 引　　例

我国华东某公司以 CIF 术语于 2002 年 5 月从澳大利亚进口巧克力食品 2000 箱，以即期不可撤销信用证为支付方式，目的港为上海。货物从澳大利亚某港口装运后，出口商凭已装船清洁提单和投保一切险及战争险的保险单，向银行议付货款。货到上海港后，经我方公司复验后发现下列情况：①该批货物共有 8 个批号，抽查 16 箱，发现其中 2 个批号涉及 300 箱内含沙门氏细菌超过进口国的标准；②收货人是实收 1992 箱，短少 8 箱；③有 21 箱货物外表情况良好，但箱内货物共短少 85 千克。试分析，进口商就以上损失情况应分别向谁索赔？并说明理由。

我国进口货物，大多数是按 FOB 条件并采用信用证付款方式成交，按此条件签订的进口合同，合同履行的一般程序包括：开立信用证，租船订舱，接运货物，办理货运保险，审单付款，报关提货，验收与拨交货物和办理索赔等。

# 14.1　进口许可证

进口的业务流程，比如说机电产品、食品等进口要涉及进口许可证管理，在进行一般的进口业务环节之前，要先办理相关的进口许可证。我国直接关系到管理进口许可证的制度主要有《货物进口许可证管理办法》和《货物自动进口许可管理办法》。列入进口许可证管理的商品，在对外成交、签订合同前，申领单位或受托代理进口单位必须按规定向主管部门和审批部门履行报批手续，并凭批件向发证机关申领进口许可证。未经审批和领证而擅自成交、无证进口的，要按走私论处。

## 14.1.1　自动进口许可证的办理

为了对部分货物的进口实行有效监测，我国实施货物自动进口许可证管理，商务部授权配额许可证事务局、商务部驻各地特派员办事处、各省、自治区、直辖市、计划单列市商务(外经贸)主管部门以及部门和地方机电产品进出口机构负责自动进口许可货物管理和《自动进口许可证》的签发工作。进口属于自动进口许可管理的货物，收货人(包括进口商和进口用户)在办理海关报关手续前，应向所在地或相应的发证机构提交自动进口许可证申请，并取得《自动进口许可证》。海关凭加盖自动进口许可证专用章的《自动进口许可证》办理验放手续。银行凭《自动进口许可证》办理售汇和付汇手续。

1. 自动进口许可证的办理程序

1) 查询自动进口许可证管理的进口货物范围

商务部每年会以公告的形式发布当年度实行自动进口许可管理的货物目录，进口方要查询进口合同下的进口货物是否在管理范围内及该货物自动进口许可证由何级机构颁发。如果在自动进口许可管理的货物目录上，就要办理后续的手续。

2) 申请办理自动进口许可证

收货人可以直接向发证机构书面申请《自动进口许可证》，也可以通过网上申请。

书面申请：收货人可以到发证机构领取或者从相关网站下载《自动进口许可证申请表》

(可复印)等有关材料，按要求如实填写，并采用送递、邮寄或者其他适当方式，与规定的其他材料一并递交发证机构。

网上申请：收货人应当先到发证机构申领用于企业身份认证的电子钥匙。申请时，登录相关网站，进入相关申领系统，按要求如实在线填写《自动进口许可证申请表》等资料。同时向发证机构提交规定的有关材料。

3) 自动进口许可证的签发

进口方或收货人符合国家关于从事自动进口许可货物有关法律法规要求，提交的许可申请内容正确且形式完备，发证机构应当在最多不超过 10 个工作日予以签发《自动进口许可证》。

2. 申请自动进口许可提交的材料

(1) 收货人从事货物进出口的资格证书、备案登记文件或者外商投资企业批准证书(以上证书、文件仅限公历年度内初次申领者提交)。

(2) 自动进口许可证申请表。

(3) 货物进口合同。

(4) 属于委托代理进口的，应当提交委托代理进口协议(正本)。

(5) 对进口货物用途或者最终用户法律法规有特定规定的，应当提交进口货物用途或者最终用户符合国家规定的证明材料。

(6) 针对不同商品在《自动进口许可管理的货物目录》中列明的应当提交的材料。

(7) 商务部规定的其他应当提交的材料。

### 14.1.2 进口许可证的办理

我国对限制进口的货物实行进口许可证管理。进口许可证是国家管理货物进口的法律凭证。凡属于进口许可证管理的货物，除国家另有规定外，对外贸易经营者应当在进口前按规定向指定的发证机构申领进口许可证，海关凭进口许可证接受申报和验放。商务部会同海关总署制定、调整和发布年度《进口许可证管理货物目录》，商务部负责制定、调整和发布年度《进口许可证管理货物分级发证目录》。许可证局及商务部驻各地特派员办事处和各省、自治区、直辖市、计划单列市以及商务部授权的其他省会城市商务厅(局)、外经贸委(厅、局)为进口许可证发证机构，在许可证局统一管理下，负责授权范围内的发证工作。

1. 进口许可证的办理程序

1) 查询进口许可证管理的进口货物范围

商务部以公告形式发布年度《进口许可证管理货物目录》和《进口许可证管理分级发证目录》，进口方要查询进口合同下的进口货物是否在管理范围内及该货物进口许可证由何级机构颁发。如果在进口许可管理的货物目录上，就要办理后续的手续。

2) 申请办理进口许可证

进口方申领进口许可证时，应当认真如实填写进口许可证申请表，并加盖印章；根据进口货物情况，向发证机构提交所规定的进口批准文件及相关材料。

3) 进口许可证的签发

进口方或收货人符合国家关于从事进口许可货物有关法律法规要求，提交的许可申请和材料，申请符合要求的，发证机构应当自收到申请之日起 3 个工作日内发放进口许可证。



特殊情况下，最多不超过 10 个工作日。对进口实行许可证管理的大宗、散装货物，溢装数量按照国际贸易惯例办理，即报关进口的大宗、散装货物的溢装数量不得超过进口许可证所列进口数量的 5%。

2. 申请进口许可证应提交的资料

1) 基本资料

对外贸易经营者应当提交经年检合格的《企业法人登记营业执照》及加盖对外贸易经营者备案登记专用章的《对外贸易经营者备案登记表》或者进出口企业资格证书。经营者为外商投资企业的，还应当提交外商投资企业批准证书。进口货物属国家实行国营贸易或者有其他资质管理要求的，应当提供商务部或者相关部门的有关文件。

2) 特殊资料

(1) 对监控化学品，需要另行提交国家履行禁止化学武器公约工作领导小组办公室批准的《监控化学品进口核准单》和进口合同(正本复印件)。

(2) 对易制毒化学品，需要另行提交《易制毒化学品进口批复单》。

(3) 对消耗臭氧层物质，需要另行提交国家消耗臭氧层物质进出口管理办公室批准的《受控消耗臭氧层物质进口审批单》。

(4) 对依照法律、行政法规的规定，其他需要限制进口的商品，需要另行提交国务院商务主管部门或者由其会同国务院其他有关部门签发的许可文件签发进口许可证。

## 14.2　申请开立信用证

进口交易以信用证作为支付方式，及时开立信用证是买方的主要责任之一。因此在进口合同签订后，进口方一定要在合同规定的期间内及时向银行提交开证申请书及进口合同副本，要求银行对外开证。

### 14.2.1　开证申请人与开证行的义务和责任

1. 开证申请人对开证行承担的主要义务

(1) 开证申请人必须偿付开证行为取得单据向受益人支付的货款。在开证申请人付款前，作为物权凭证的单据仍属于银行。

(2) 如果单据与信用证条款相一致而开证申请人拒绝“赎单”，则其作为担保的存款或账户上已被冻结的资金将归银行所有。

(3) 开证申请人有向开证行支付开证所需的全部费用的责任。

2. 开证行对开证申请人的责任

(1) 开证行一旦收到开证的详尽指示，有责任尽快开证。

(2) 开证行一旦接受开证申请，就必须严格按照申请人的指示行事。

### 14.2.2　进口商申请开立信用证的程序

1. 递交申请资料

进口商在向银行申请开立信用证时，应向银行递交有关的进口合同副本及附件，如进

口许可证、进口配额证(进口许可证及配额商品时)、某些部门的批文等。申请开立信用证的时间须按合同规定。

2. 填写信用证开证申请书

进口商要填写银行统一印制的信用证开证申请书。信用证开证申请书是开证银行对外开立信用证的基础和依据，所以填写信用证开证申请书是申请开立信用证过程中最重要的工作。进口商填写开证申请书时，应在其中列明各项交易条件，并使这些条件与合同中的规定完全一致，这样才能保证银行开出的信用证的内容与合同一致，充分利用信用证条款来保证出口方按合同执行。

3. 交纳押金和开证手续费

银行一般会对进口商进口所需外汇进行核查，并可能要求进口商交付全额或一定比例的押金或提供其他担保，然后才按开证申请书的指示对外开出信用证。根据进口方的资信情况交纳的押金金额多少不一。此外，银行为进口商开证时，开证申请人(进口商)还必须按规定支付一定金额的开证手续费。

4. 银行开立信用证

开证行收到进口商的开证申请，立即对开证申请书的内容及其与合同的关系、开证申请人的资信状况等进行审核，在确信可以接受开证申请人的申请并收到开证申请人提交的押金及开证手续费后，即向信用证受益人开出信用证，并将信用证正本传送到受益人所在地分行或代理行(统称通知行)，由通知行将信用证通知受益人。

### 14.2.3 开证申请书的填写

填写开证申请书，应以合同为依据，按合同各项规定和要求填写。开证申请书的内容包括两部分：一是要求开立信用证的内容，也就是开证申请人按照买卖合同条款要求开证行在信用证上列明的条款；二是开证申请人对开证行的声明或具结，用以明确双方的责任。

信用证开证申请书使用英文填写，各银行使用的信用证开证申请书格式不同，但其内容及填写方法基本一致。

(1) 申请开证的时间。按实际申请开证时间填写，一般合同规定交货期前一个月到一个半月左右。

(2) 开证方式。信用证开证(传递)的具体方式一般已经印好，需要哪种方式在那种方式前划“√”或“×”即可。

(3) 信用证性质、号码。信用证性质默认是不可撤销，如保兑的或可转让等其他性质就须明确写明；信用证号码，由开证行填写。

(4) 申请人(Applicant)、受益人(Beneficiary)。须按合同分别填写进口商和出口商的详细名称、地址(包括电话、传真、E-mail)。

(5) 通知行(Advising Bank)。一般由开证行填写。

(6) 信用证有效期(Date of Expiry)、到期地点(Place of Expiry)。一般按合同填写(有效期多为装运期后15天，到期地点一般为议付行(出口商)所在地)。



(7) 金额(Amount)。分别用小写和大写两种形式表示与合同金额相符，特别注意溢短装条款下的合同金额的处理，另外要明确币种。

(8) 汇票条款(Draft (s)…)。要填写汇票期限、受票人、汇票金额等项目。

(9) 单据条款。一般银行会将常用的发票、提单等单据名称印好，进口商要选择单据名称，并在单据名称后的空白栏中填写所需单据份数及要求的单据内容。

(10) 货物条款。按合同填写货物名称、规格、包装、价格、运输标志等。

(11) 附加条款(Special instructions)。如果进口商有某些特别的需要时，可以填写。

(12) 交单期限(Documents should be presented within )。一般填写在装运日后 15 天。

(13) 运输条款(Shipment from…to…)。按合同填写货物装运港、目的港、装运期，并按合同选择是否允许分批及或转运。

## 14.3　租船与投保

### 14.3.1　租船

在 FOB 合同下，进口方负责派船到指定港口接货。通常情况下，卖方收到信用证后，应将预计装船日期通知买方，由买方向船公司租船或订舱。我国进口商往往将这项工作委托给货代公司代办。手续办妥，进口方要将船名、船期通知国外卖方，以便对方备货和做好装船准备，保证船货衔接。办理租船订舱具体内容参见出口合同履行的相应环节。租船订舱后，进口方按照预先的计划派船到出口国接运货物。

由于 FOB 条件下保险由进口方办理，我方应督促卖方在货物装船后及时发出装船通知，以便及时办理保险手续。

### 14.3.2　投保

在实际业务中进口货物运输保险一般有两种方式：逐笔投保和预约保险。

1. 逐笔投保

逐笔投保是指进口商在接到国外出口方发来的已装船通知书后，立即向保险公司索取并填具投保申请书，向保险公司办理货运保险，保险公司受理后，签发保险单据交进口商，亦即完成投保手续。因每笔货物进口商要逐一去办理投保手续，就叫逐笔投保。逐笔投保方式适用进口量不大的进口商。

2. 预约保险

凡从事进口业务的外贸公司或长期进口货物的单位，可与保险总公司签订海运、空运、邮运保险进口货物预约保险合同。预保合同签订后，凡进口商与外商成交并由进口商办理保险的进口货物，保险公司就负有自动承担的责任，即属于承保合同范围内的货物一经装船，保险即开始生效。在预保合同中，明确规定商品名称、承保险别、保险费率、适用条款以及保险费和赔款支付办法。

【运作实例 14.1】

## 进口货物运输预约保险合同

合同号　　年/号

________________________________为甲方

中国人民保险公司　　　　　　　　分公司为乙方

双方就进口货物的运输预约保险议定下列各条以资共同遵守。

1．保险范围

甲方从国外进口的全部货物，不论运输方式，凡贸易条件规定由买方办理保险的，都属于本合同范围之内。甲方应根据本合同规定，向乙方办理投保手续并支付保险费。

乙方对上述保险范围内的货物，负有自动承保的责任，在发生本合同规定范围内的损失时均按本合同的规定负责赔偿。

2．保险金额

保险金额以进口货物的到岸价格(CIF)即货价加运费加保险费为准(运费可用实际运费，亦可由双方协定一个平均运费率计算)。

3．保险险别和费率

各种货物需要投保的险别由甲方选定并在投保单中填明。乙方根据不同的险别规定不同的费率。现暂定如下。

| 货物种类 | 运输方式 | 保险险别 | 保险费率 |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

4．保险责任

各种险别的责任范围，按照所属乙方制定的“海洋货物运输保险条款”、“海洋货物运输战争险条款”、“航空运输综合险条款”和其他有关条款的规定为准。

5．投保手续

甲方一经掌握货物发运情况，即应向乙方寄送起运通知书，办理投保。通知书一式五份，由保险公司签认后退回一份。如果不办理投保，货物发生损失，乙方不予理赔。

6．保险费

乙方按甲方寄送的起运通知书照前列相应的费率逐笔计收保费，甲方应及时付费。

7．索赔手续和期限

本合同所保货物发生保险范围以内的损失时，乙方应按制定的“关于海运进口保险货物残损检验和赔款给付办法”迅速处理。甲方应尽力采取防止货物扩大受损的措施，对已遭受损失的货物必须积极抢救，尽量减少货物的损失。向乙方办理索赔的有效期限，以保险货物卸离海轮之日起满一年终止。如有特殊需要可向乙方提出延长索赔期。

8．合同期限

本合同自　　年　　月　　日开始生效。

甲方(签章)　　　　　　　　乙方(签章)



# 14.4　审 单 付 款

为保证对方提交的单据完全符合我方开立的信用证的条款，保证我方的权益，必须认真做好审单工作。审单是银行与企业的共同责任，值得注意的是银行审单和进口商审单关注的重点并不完全相同，因此必须与银行密切联系加强配合。

## 14.4.1　审单付汇程序

1. 开证行审单

国外出口方将货物装运后，即将全套单据和汇票交出口地银行转我方进口地开证行或指定付款行收取货款。按照我国现行的做法，开证行根据信用证条款审核单据重点如下。

(1) 单据的种类、份数与信用证要求及议付行寄单回函所列是否相符。

(2) 汇票、发票上的金额是否一致，与信用证规定的最高金额相比是否超额，与议付行寄单回函所列金额是否一致。

(3) 单据中对货名、规格、数量、包装等描述是否与信用证要求相符。

(4) 货运单据的出单日期及内容是否与信用证相符。

(5) 货运单据及保险单据等其他单据的背书是否有效。

银行对任何单据的格式、完整性、准确性、真实性、伪造或法律效力或单据上规定的或附加的一般及/或特殊条件一概不负责任；对于任何单据所代表的货物的描述、数量、重量、品质、状态、包装、交货、价值或存在或货物的发货人、承运人、运输商、收货人或保险人或其他任何人的诚信或行为及/或疏漏、清偿能力、履责能力或资信情况也不负责任。相对而言，开证行更关心单证一致，单单相符。开证行如审单无误，即将上述单证交进口方进行复审，同时准备履行付款责任。

2. 进口商审单

与银行审单重点不同，进口商更关心的是单证描述的有关货物内容是否与合同一致。进口商收到开证行交来的全套货物单据和汇票后，根据合同和信用证规定认真审核出口商提交的单据。审核各种单据的内容是否符合信用证要求，单据的种类和份数是否齐全，以商业发票为中心，将其他单据与之对照，审核单单是否一致。进口商审单后，如在 3 个工作日内没有提出异议，开证行即按汇票履行付款或承兑的义务。

## 14.4.2　信用证常见不符点

进口商审单的具体内容和前述的出口商制作单据时的内容类似，在此不再赘述，仅重点列出常见的不符点。

(1) 信用证装运日期晚于合同或信用证规定的装运期。

(2) 受益人交单时间超出信用证规定的装运期。

(3) 运输单据不符合信用证和合同的规定，如运输单据类别不正确，没有“货物已装船”证明，注明“货装舱面”，启运港、目的港或转运港不符，背书不正确等。

(4) 汇票的出票日期不明、票面金额不正确或超过信用证金额、付款时间不正确等。

(5) 货物短装或超装。

(6) 发票上面的货物描述与信用证和合同不符，与抬头人的名称、地址等不符。
(7) 汇票、发票金额的不一致或超过信用证规定金额。
(8) 单据上要求的特殊批注缺少或没有必要签字和有效印章。
(9) 单据的份数与信用证不一致。
(10) 各种单据上面的唛头不一致。
(11) 各种单据上面的货物的数量和重量描述不一致。

### 14.4.3 不符点的处理

进口交易中，出现卖方所交单据存在不符时，我方应在《跟单信用证统一惯例》及国际银行业务惯例基础上，考虑不符点的性质做出适当处理。

如果进口商可以接受不符点，即可指示开证行对外付款。如果“不符”性质严重，进口商可以指示开证行对外提出异议，拒绝接受单据并拒付全部货款。常见的严重不符点包括所交单据份数或种类与信用证规定不符，货款金额大于信用证金额，单据中重要项目的内容与信用证规定不符，或单据之间相同项目的填写不一致。如果“不符”性质不太严重，可以通过寄单行通知受益人更正单据或由国外银行书面担保后付款，或改为货到检验认可后付款。

### 14.4.4 进口付汇核销

根据我国外汇管理制度的有关规定，我国进口商在从事进口贸易对外支付外汇货款要按规定执行进口付汇核销手续。进口付汇核销的基本业务流程如下。

1. 进口单位取得进出口权

进口单位经商务部或其授权单位批准或备案取得进出口权，并取得中国电子口岸 IC 卡。

2. 办理“对外付汇进口单位名录”

进口单位持有关材料向注册所在地外汇局申请办理列入“对外付汇进口单位名录”，不在名录上的进口单位不得直接到外汇指定银行办理进口付汇。外汇局审核无误后，为进口单位办理“对外付汇进口单位名录“手续。进口单位应当凭以下材料到所在地外汇局办理列入“对外付汇进口单位名录”手续。

(1) 对外经贸部(委、厅)的进出口经营权的批件。
(2) 工商管理部门颁发的营业执照。
(3) 技术监督部门颁发的企业代码证书。
(4) 外汇登记证(外商投资企业)。

3. 办理进口付汇备案

进口单位付汇或开立信用证前，判断是否需到外汇局办理“进口付汇备案表”手续。如需要办理进口付汇备案手续，进口商持有关材料到外汇局办理进口付汇备案手续，领取进口付汇备案表。如不需要办理进口付汇备案手续，进口商持有关材料到外汇指定银行直接办理开证或购汇手续。

进口付汇备案表是针对一些核销方式较特殊、银行资金风险较大及逃套汇发生频率较



高的进口付汇，如远期信用证、异地付汇、转口贸易、预付款等所采用的一种事前登记、初审办法。办理备案需要提交下列资料。

(1) 盖有公司公章的进口付汇备案申请函。申请函内容应包含申请备案原因及备案内容。

(2) 进口合同正本及主要条款复印件。

(3) 开证申请书。如备案原因为“远期信用证”，则该开证申请书上应有银行加盖的业务章。

(4) 进口付汇通知单及复印件。如结算方式不为“托收”，则可不提供该单据。

(5) 电汇申请书。如结算方式不为“汇款”，则可不提供该单据。

(6) 进口货物报关单正本、复印件及 IC 卡。如备案原因不为货到汇款、信用证展期，则可不提供该单据及 IC 卡。

(7) 特殊备案情况下，外汇局要求提供的其他凭证、文件。

#### 4. 在银行办理购汇

1) 进口单位向外汇指定银行申领核销单

进口单位根据进口业务量凭单位介绍信按月向外汇指定银行领取核销单。领单后，应将空白核销单按不同的领单行登记，严禁在不同的外汇指定银行之间串用核销单。

2) 进口单位填写核销单

进口单位无论采取何种结算方式，在办理进口付汇手续时，除提供规定的凭证外，均应当填写一式两联的核销单，并加盖单位印章。

3) 进口单位在外汇指定银行办理信用证项下的进口付汇核销手续

外汇指定银行在办理进口付汇核销手续时，按不同的结算方式采取不同的核销方式。信用证项下的进口付汇核销手续是进口单位应当在开证时填写核销单并交开证行，付汇金额栏填写实际开证金额。付汇时，外汇指定银行应在付汇日期栏进行逐笔登记。核销完毕，加盖“已核销章”，第一联留存，第二联退进口单位。办理信用证项下的进口付汇核销手续需要提交的资料如下。

(1) 进口单位填写的进口付汇核销单。

(2) 进口付汇备案表。不需要办理进口付汇备案手续的进口付汇不用提交进口付汇备案手续。

(3) 进口合同、发票。

(4) 正本进口货物报关单。

#### 5. 进口付汇核销报审

进口付汇到货报审是进口单位根据《进口付汇核销监管暂行办法》的要求，按月将“贸易付汇到货核销表”及所附单证报送外汇局审查的业务过程和手续。

办理进口付汇报审业务的手续如下。

(1) 进口单位备齐报审单据，一并交外汇局进口核销业务人员初审。

(2) 初审人员审核报审单据，初审合格，经办人员签字并转交其他业务人员进行复核；对于未通过审核的单据，应在向企业报审人员明确不能报审的原因后退还进口单位。

(3) 复核人员审核通过出审的报审单据，复核无误，则复核员签字并将企业报审的全部单据及 IC 卡留存并留下企业名称、联系电话、联系人；对于未通过审核的单据，应在向

企业报审人员明确不能报审的原因后退还进口单位。

(4) 外汇局将留存的报关单及企业 IC 卡通过报关单检查系统检验报关单的真伪。如无误，则将 IC 卡退进口单位，并在到货报审表和报关单上加盖“已报审章”；如报关单通不过检查，则将有关材料及情况转检查部门。

## 14.5　进口报验与报关

进口货物运抵目的港后，进口商持提单正本找承运人或其代理人更换提货单，办理进口报检和报关手续，通常情况下进口商都委托货代公司办理。一般货物进境后，要先办理进口报检，然后办理进口报关手续。

### 14.5.1　进口报验

进口商品分法定检验检疫商品和非法定检验检疫商品，法定检验检疫进口商品是列入《出入境检验检疫机构实施检验检疫的进出境商品目录》及其他法律、法规规定必须经过商检机构或者国家商检局、商检机构指定的检验检疫机构检验检疫的进口商品。除此以外的进口商品为非法定检验检疫商品。这两类商品在办理报验手续上有所不同，法定检验检疫商品到货后，收货人或其代理人必须向口岸商检机构办理进口商品报验登记手续，然后去办理进口通关手续，通关后按商检机构规定的地点和期限向到货地商检机构申请实施检验。非法定检验进口商品到货后，由收、用货部门直接办理进口通关手续。提货后，可按合同的约定自行检验，若发现问题需凭商检证书索赔的，应向所在地商检机构办理进口商品报验。

1. 进口货物报检时提供的基本资料

(1) 一般货物要提交入境货物报检单、外贸合同、发票、提货单、装箱单等，代理报检还要有代理委托书。

(2) 凡实施安全许可、卫生注册、强制性产品认证等货物，应提供有关审批文件。

(3) 报检品质检验的，应提供国外品质证书或产品说明书及有关标准与技术资料等；报检数量的，提交数量明细单。

(4) 申请残损鉴定的，提供理货残损单、海事报告、大副签证等证明货物残损情况的有关证单。

(5) 进口动植物、食品等其他特殊货物的，应提供规定的其他文件和单证。

2. 入境货物报检单的填写

报检人要认真填写《入境货物报检单》，内容应按合同、国外发票、提单、运单上的内容填写，报检单应填写完整、无漏项，字迹清楚，不得涂改，且中英文内容一致，并加盖申请单位公章。

(1) 编号。商检机构受理报验的编号，由受理报验人员填写，前 6 位为检验检疫局机关代码，第 7 位为报检类代码，第 8、9 位为年代码，第 10 至 15 位为流水号。

(2) 报验单位登记号。填写报验单位在检验检疫机构登记的号码，并加盖公章或报验专用章。



(3) 报验日期。填写检验检疫机构实际受理的日期。

(4) 发货人。合同中的卖方。

(5) 收货人。合同中的买方，应中英文对照填写。

(6) 品名。按合同、发票所列品名填写，如为废旧货物应注明。

(7) 合同号。买卖双方签订的合同编号。

(8) H.S 编码。进口货物的商品编码，以当年海关公布的商品税则编码分类为准。

(9) 原产国。(地区) 进口货物的原产国家或地区。

(10) 数/重量。以商品编码分类中标准数量为准，并应注明数重量单位。

(11) 货物总值。入境货物的总值及币种，应与合同、发票或报关单上所列的货物总值一致。

(12) 包装种类及数量。货物实际运输包装的种类及数量，如是木质包装还应注明材质及尺寸。

(13) 运输工具名称号码。运输工具的名称和号码。

(14) 贸易方式。货物进口的贸易方式。

(15) 贸易国别(地区)。进口货物的贸易国别。

(16) 提单/运单号。货物海运提单号或空运单号，由二程提单的应同时填写。

(17) 到货日期。进口货物到达口岸的日期。

(18) 启运国家(地区)。货物的启运国家或地区。

(19) 许可证/审批号。需办理进境许可证或审批的货物应填写有关许可证号或审批号。

(20) 卸毕日期。货物在口岸的卸毕日期。

(21) 启运口岸。货物的启运口岸。

(22) 入境口岸。货物的入境口岸。

(23) 索赔有效期至。对外贸易合同中约定的索赔期限。

(24) 经停口岸。货物在运输中曾经停靠的外国口岸。

(25) 目的地。货物的境内目的地。

(26) 合同订立的特殊条款以及其他要求。在合同中订立的有关检验检疫的特殊条款及其他要求应填入此栏。

(27) 货物存放地点。货物存放的地点。

(28) 标记及号码。货物的唛头，应与合同、发票等有关外贸单据保持一致；若没有标记号码则填“N/M”。

(29) 领取证单。报检人在领取检验检疫机构出具的有关检验检疫证单时填写领证日期及领证人姓名。

3. 进口商品报验的时间及地点

1) 报检时限

(1) 微生物、人体组织、生物制品、血液及其制品、种畜、禽及其精液、胚胎、受精卵在入境前 30 天报检。

(2) 其他动物在入境前 15 天报检。

(3) 植物、种子、种苗、其他繁殖材料在入境前 7 天前。

(4) 需要索赔出证的，在索赔期限不少于 20 天前报检。

(5) 其他入境货物在入境前或入境时向报关地检验检疫机构办理报检。

2) 报检地点

(1) 政府有关审批、许可证等批文中规定地点的，在规定的地点报检。

(2) 大宗散装品、易腐烂变质品、废旧物品、卸货时发现包装破损(短重、短量)，必须口岸报施检。

(3) 需安装调试的成套设备、机电仪器及开件后难以恢复包装的商品，收货人所在地报施检。

(4) 其他货物报关地报施检。

(5) 入境运输工具、人员口岸报施检。

4. 进口货物报检应注意事项

(1) 同一合同、同一发票、同一提单限填一份申请单，同一合同、不同发票或提单的，应分别填写申请单。

(2) 对装船前已经过预检验、监造监制的进口法检商品到达口岸时，仍应按规定进行报验。以货到后商检机构的检验结果为最终结果，并对检验不合格的进口商品签发检验证书，按合同规定对外索赔。

(3) 对列入《实施安全质量许可制度的进口商品目录》内的进口商品按法定检验商品办理报验，并加附进口质量许可证复件或提供许可证编号。

### 14.5.2 进口货物报关

进口报关是指进口货物必须按海关规定的手续向海关办理申报验放的过程。

1. 进口报关的基本程序

进口报关的基本程序包括接受申报、审核单证、查验货物、办理征税、结关放行。货到目的港后，进口商填写进口货物报关单，连同提货单、发票、装箱单或重量单及其他必要文件，经商检机构签章后到海关申报；在海关对各种单据及货物查验合格后，将会打出一份进口关税税单和增值税税单；一般进口货物缴纳关税要使用支票，到海关指定的银行交关税后，银行在缴款书上面盖章；按国家规定缴纳关税后，海关将在货运单据上签章放行。我国的进口业务中，报关手续一般由外运公司代办。

2. 进口货物报关单的填写

(1) 进口口岸。填明货物在中国的进境地点名称(第一口岸)。

(2) 经营单位。填明对外签订并执行合同的中国境内企业或单位的名称。要填写全称。

(3) 收货单位。填明进口货物最终收货使用单位名称及所在地。

(4) 合同(协议)号。填明货物合同(协议)的号码。

(5) 批准机关及文号。货物如经有关主管部门批准进口或领有进口许可证的，应填明批准文号或许可证号码。

(6) 运输工具名称及号码。填明实际进入中国国境的运输工具名称及号码。

(7) 贸易性质(方式)。填明申报货物的贸易性质。



(8) 起运国别(地区)。填明货物起始发出直接运往或在运输中转国中未发生任何商业性交易的情况下运往我国的国家(地区)，如货物在运输中转国(地)发生了商业性交易，则该运输中转国(地)即为该货物的起运国(地)。

(9) 原产国别(地区)。填明货物的生产、开采或制造国家(地区)。如果产品经过其他国家加工复制，以最后加工的国家为原产国。原产国一般以货物的产地证明书确定。

(10) 外汇来源。填具购买货物所使用的外汇来源。

(11) 进口日期。填具负责运载货物的运输工具向海关申报进境的日期。

(12) 提单或运单号。填具货物的提单或运单号码。

(13) 运杂费及保险费/率。填具本报单货物所需支付的运杂费及保险费的金额。

(14) 标记唛码。填具货物的标记唛码，如有地点名称的也应填写。

(15) 包装种类及件数。填具货物的包装方式及总件数。

(16) 海关统计商品编号。应按照《海关统计商品目录》中的号别对应填报货物编号，并将编号与货名填写在同一水平线上。

(17) 货名、规格及数量：按实际情况填具。

(18) 成交价格。填具合同订定的成交单价、总价和价格条款并注明币制。

(19) 备注。有关需要述明的问题在此栏填具。

(20) 随附单据。填具递交的单据名称及份数。

(21) 申报日期。填具向海关申报的日期。

**注意：**同一批货物，品种繁多、数量零星的，可以金额最大的货物的产地确定填报。

3. 进口关税的计算

按照《海关法》等有关法律法规的规定，海关对准许进口的货物、物品征收进口关税，代征进口环节税(包括增值税和消费税)。

1) 进口关税的计算

进口关税计税前要将审定的 CIF 完税价格折算成人民币，完税价格计算至元，元以下的四舍五入。税额计算到分，分以下四舍五入。税款的起征点为人民币 50 元。

$$从价税税额 = 货物的完税价格 \times 从价税率$$

$$从量税税额 = 货物数量 \times 单位税额$$

2) 进口环节国内税的计算

进口环节税进口货物在办理报关纳税手续后，允许在国内流通，应与国内产品同等对待即缴纳国内税。为简化手续，进口货物的国内税一般在进口环节由海关征收，简称进口环节国内税。

(1) 增值税的计算公式。

$$组成价格=关税完税价格 + 关税税额 + 消费税税额$$

$$应纳增值税税额=组成价格 \times 增值税税率$$

(2) 消费税的计算公式。

从价征收：

$$组成计税价格 = (完税价格+关税税额) \div (1-消费税税率)$$

$$\begin{aligned}应纳税额 &= 组成计税价格 \times 消费税税率\\ &=(完税价格+关税税额) \times 消费税税率 \div (1-消费税税率)\end{aligned}$$

从量定额征收：

应纳税额=应征消费税消费品数量×单位税额

**注意：**同一批货物，即使进口关税按照从量计算，进口环节的增值税仍然按照价格征收，并且增值税、消费税计算公式中的完税价格是指经海关审定后的 CIF 价格。

**【运作实例 14.2】**

某单位进口一批化妆品，支付国外的买价 220 万元人民币、国外经纪费 10 万元人民币；支付运抵我国海关地前的运输费用 20 万元人民币、装卸费用和保险费用 11 万元人民币；支付海关地再运往商贸公司的运输费用 8 万元人民币、装卸费用和保险费用 3 万元人民币。已知该化妆品的进口关税税率是 20%，进口环节消费税税率和增值税税率分别是 30%和 17%。要求：计算该公司进口环节应缴纳的关税、消费税、增值税。

解：

(1) 进口环节应缴纳关税=(220+10+20+11) ×20%=52.2 万元

(2) 进口环节应缴纳消费税=(220+10+20+11+52.2) ÷(1−30%)×30%=134.23 万元

(3) 进口环节应缴纳增值税=(220+10+20+11+52.2+134.23) ×17%=76.06 万元

**注意：**计算进口关税完税价格之考虑从出口国运输到进口口岸的运费和保险费，对于国内运费和保险费不能计入完税价格中。

## 14.6 索　　赔

进口商品到货后，进口商如发现商品品质、数量、包装等不符合合同的情况，应及时请商检部门对进口货物进行检验、鉴定，出具商检证书，在弄清事实、分清责任归属基础上，向有关责任方提出索赔。

### 14.6.1 进口索赔对象

贸易中进口方的索赔对象有 3 个：向卖方索赔、向承运人索赔、向保险公司索赔。

1. 向卖方索赔

当卖方没有按时、按质、按量交货，即商品的品质、规格与合同规定不符，数量不足，交货拖延或不交货，包装不良使货物受损等，应向卖方提出索赔。

2. 向承运人索赔

进口货物，如发生残损或到货数量少于提单所载数量，而提单是清洁的无任何不良批注，一般即是承运人的过失造成，买方可根据不同运输方式的有关规定，及时向有关承运人提出索赔。

3. 向保险公司索赔

如由于自然灾害、意外事故或运输装卸过程中事故等致使货物受损，并属于承保范围以内的应向保险公司索赔。此外属于承运人的过失造成的货物残损、丢失，而承运人不



予赔偿或赔偿金额不足抵补损失的，如属于保险公司承保范围以内的也应向保险公司提出索赔。

### 14.6.2　进口索赔应注意的问题

进口商办理进口索赔手续，须注意以下问题。

1. 索赔证据

进口商对外提出索赔必须准备索赔证据，包括制备索赔清单，随附商检局签发的检验证书、残损证明以及货物的发票、装箱单、提单副本。其次，对不同的索赔对象，还须另附有关证件。

(1) 向卖方索赔时，应在索赔证据中提出确切的根据和理由，如系 FOB 或 CFR 合同，必须随附保险单一份。

(2) 向船公司索赔时，须另附由船长及港务局理货员签证的理货报告及船长签证的短卸或残损证明。

(3) 向保险公司索赔时，须另附保险公司与买方的联合检验报告等。

根据国际惯例，买方向卖方索赔的金额，应与卖方违约造成的损失相等。除损失的商品价值外，索赔的金额还可包括其他有关费用。例如商品检验费、装卸费、银行手续费、仓租、利息以及预期的利润。至于索赔的金额具体应包括哪几项，则根据实际情况确定。

2. 索赔期限

对外索赔必须在合同索赔有效期限内提出，过期无效。如果商检工作需要时间较长，买方可向对方要求延长索赔期限。如果买卖合同中未规定索赔期限，买方行使索赔权的最长期限为其实际收到货物起不超过两年。向轮船公司提出海运货损索赔，索赔期限为被保险货物在卸载港全部卸离海轮后一年之内；向保险公司索赔，索赔期限为货物在最后卸载港全部卸离海轮后两年之内。

3. 妥善保管受损货物

如果货物受损责任在卖方，进口方可向卖方提出索赔。在卖方同意赔偿前，进口方须保持货物的原状并妥善保管。如果买方不能按实际收到的货物的原状归还货物，他就丧失了宣告合同无效或要求卖方交付替代货物的权利。

在履约过程中，如果进口商的合法权益受到侵害，则应向有关责任人索赔。

如果出现卖方不交货或不按期交货、原装数量不足、品质低劣、规格与合同规定不符、包装不良使货物受损等情况，进口方应向卖方索赔；如果卸货数量少于提单记载的数量或由于船方过失导致货物残损，货损应由船方负责；如果因自然灾害、意外事故、其他外来原因造成了货物承保范围内的损失，或在承保范围内船方赔偿金额不足以抵补损失的部分，则由保险公司对进口方进行赔偿。

对外索赔必须在合同规定的索赔期限内提出，如果在索赔期内来不及出具检验证书，买方应要求对方延长索赔期，或向对方声明保留索赔权。若合同未对索赔期限作出规定，

根据《公约》的规定，这一期限应为买方实际收到货物之日起两年。

进口方对外索赔时，应按合同规定提供索赔清单、商检机构的检验证书、发票、装箱单或重量单、提单副本、保险单及其他必要的文件及单据作为索赔的证据。

**【运作实例 14.3】见本章引例**

**分析：**在本案中，如果合同中已明确注明货物必须符合进口国的衡量标准，则货物由于不符合规定而导致的损失应由出口方赔偿，反之则应由进口方自行承担；对于收货时出现的数量短少问题，鉴于该案例中船公司签发的是已装船清洁提单，因此短少的数量应由船公司负责，但如果已经投保了一般附加险，则可以以“偷窃提货不着险”向保险公司索赔；另外至于箱内货物的短少，由于船公司只负责审查货物外表情况是否良好，货物件数是否符合合同规定，其没有义务核实货物实质情况，所以货物内在瑕疵问题所导致的损失应向出口方索赔。



## 本章小结

进口合同履行的一般程序包括：开立信用证，租船订舱，接运货物，办理货运保险，审单付款，报关提货，验收与拨交货物和办理索赔等。如果进口货物涉及进口许可证管理，在进行一般的进口业务环节之前，要先申办相关的进口许可证。进口交易以信用证作为支付方式，进口方及时申请开立信用证。出口方收到信用证后，应将预计装船日期通知进口方，由进口方向船公司租船或订舱，派船接运货物。在货运保险方面，进口商可采用预约保险或逐笔保险方式办理保险。为保证进口方的货物权益，进口方必须与开证行一同认真做好审单工作；出现卖方所交单据存在不符时，买方应在《跟单信用证统一惯例》及国际银行业务惯例基础上，考虑不符点的性质做出适当处理。在向境外支付进口商品的货款后，我国进口商要及时办理付汇核销手续。进口货物运抵目的港，进口商办理进口报检和报关手续；如发现商品品质、数量、包装等不符合合同的情况，应及时请商检部门对进口货物进行检验、鉴定，出具商检证书，在弄清事实、分清责任归属基础上，在索赔期限内向有关责任方提出索赔。



## 关键名词

Customs Clearance　结关
Insurance Claim　保险索赔
Open the L/C　开立信用证
Issuing Bank　开证银行

## 习　　题

1．进口合同履行中，哪些环节是必需的？
2．我国进口许可证和自动进口许可证的作用和使用有什么不同？
3．进口商填写开证申请书要注意哪些问题？
4．在进口商办理租船、派船接货环节要与出口商如何相互配合？
5．如何办理货物进口报验和报关？
6．在进口贸易中，如何降低出口商和承运人恶意欺骗的风险？
7．在进口索赔时要注意哪些问题？
8．完整的进出口交易履行各环节如何进行的？



## 案　　例

买卖双方按照 FOB 条件签订了一笔化工原料的买卖合同，装船前检验时，货物的品质良好，符合合同的规定。货到目的港，买方提货后检验发现部分货物结块，品质发生变化。经调查确认原因是货物包装不良，在运输途中吸收空气中的水分导致原颗粒状的原料结成硬块。于是，买方向卖方提起索赔，但卖方指出，货物装船前是合格的，品质变化是在运输途中发生的，也就是越过船舷之后才发生的，按照国际贸易惯例，其后果应由买方承担，因此，卖方拒绝赔偿。你认为此争议应如何处理，并请说明理由。



# 第15章

# 选择适用的国际贸易方式



## 教学目标

通过本章的学习，能够熟悉国际贸易方式中的单纯销售方式和综合贸易经营方式，并对电子商务和国际技术贸易有一定的了解与认识。

## 教学要求

| 知识要点 | 能力要求 | 相关知识 |
|---|---|---|
| 基本知识 | (1) 理解寄售与展卖的含义和特点<br>(2) 理解包销的含义及主要内容<br>(3) 熟悉代理的含义与性质<br>(4) 熟悉代理协议的主要内容<br>(5) 了解拍卖的特点出价方法与拍卖程序<br>(6) 了解国际招标的方式招投标的基本程序<br>(7) 掌握加工贸易的含义，性质与特点，加工贸易合同的主要内容 | (1) 各种贸易方式的主要内容<br>(2) 包销的主要内容<br>(3) 代理的主要内容<br>(4) 商品贸易所的含义与特点<br>(5) 加工贸易的含义<br>(6) 对销贸易的含义<br>(7) 拍卖的特点 |
| 业务流程 | (1) 熟悉各种贸易方式及其主要内容特征<br>(2) 能够在实践中根据具体情况选择适用的国际贸易方式 | 各种贸易方式 |
| 风险与防范 | 运用所掌握的风险与防范知识分析各种贸易方式案例 | |



## 引　　例

1997 年 10 月，甲公司与乙进出口公司(以下简称乙公司)签订代理出口协议一份。协议约定甲公司委托乙公司代理出口花生果 1000 吨，出口单价随信用证，协议总金额约为 720 万元人民币。甲公司的主要义务是：组织货源，并负责装船前的一切工作。乙公司的主要任务是：对外签订出口合同；办理有关的出口手续；货物装船后，及时向银行提交有关单据，办理结汇手续，并根据当日银行汇率折人民币(扣除代理费及可能出现的有关费用)划拨甲公司账户。在代理出口过程中，双方实际出口花生果 554.485 吨，乙公司先后共付给甲公司货款 12.5 万美元和 18 万元人民币，余款一直未付，甲公司遂于 1999 年将乙公司诉诸法庭。

在审理过程中，甲公司向法庭提交了乙公司报检时先后向商检提交的出口合同(合同现实的交货方式均为 CIF，付款方式分别有 L/C，D/P 和 CAD)，证明其已全部履行了其义务。乙公司则辩称，此笔代理出口业务的销售方式为寄售，并向法庭提交了一份其与荷兰某进出口公司签订的寄售协议。但是乙公司无法证实曾将该协议送达甲公司并经甲公司确认该协议内容，也无法证实在代理出口协议履行过程中甲公司曾委托乙公司以寄售方式销售其货物。在审理过程中，一审法庭根据已公司向法庭提交的海运提单依法从海关调取了乙公司出口报关时所提交的 7 份外销合同，7 份外销合同显示的交货方式均为 CIF，付款方式为 L/C(7 份外销合同均为格式合同，合同上只显示信用证一种付款方式)。法院经审理认为，甲乙两公司所签订的代理出口协议合法有效，法院所调取得海关档案材料，系乙公司出口报关所提交，其证据力远远高于甲乙双方单方所举相关证据。根据海关档案材料证实，甲公司委托乙公司代理的 554.485 吨花生果已全部出口，并且在结汇问题上不存在任何障碍，甲公司如约履行了代理出口协议约定的全部义务，即应享有收取货款的权利。乙公司所述为甲公司代理的该批货物系寄售的主张，依据不足，不予支持，乙公司应按照代理出口协议和外销合同原定的货款支付方式和价款，在扣除代理费和有关的费用后，还应付给甲公司货款 170 多万元，并承担逾期付款违约金及案件诉讼费等，共计 200 余万元。

资料来源：《国际商报》，2001 年.

**根据所给资料思考以下问题：**

1. 本案例中，乙公司一、二审败诉的主要原因是什么？
2. 外贸代理出口业务是我国特殊外贸体制下的产物，为了避免不必要的纠纷和损失，在协议的履行过程中作为代理方应注意哪些问题？

国际贸易方式是指国际间进行商品贸易采用的各种具体做法。随着国际贸易的发展，商品买卖的交易做法越来越多，既有单纯的销售方式，如逐笔售定、包销、代理、招投标、展卖、寄售、拍卖等，又有综合的贸易经营方式：加工贸易、补偿贸易、租赁贸易、易货贸易、对销贸易等。此外，随着现代信息技术的发展以及计算机网络在各国企业中的普及，尤其近年来电子商务的发展异常迅猛，从各个方面都改变着贸易的实现方式。因此，需要掌握每种贸易方式的特点、做法和优缺点，以便在实际业务中灵活掌握和运用。



# 15.1　单纯的销售方式

## 15.1.1　逐笔售定

逐笔售定是最简单的贸易方式，即就某一商品或劳务的交易条件进行反复磋商，通过询盘、发盘、还盘、接受等程序达成交易，签订合同最后履行合同的过程和方式。逐笔售

定也是我国外贸实际业务中最常用的贸易方式。

### 15.1.2 包销

包销(Exclusive Sales)是国际贸易中习惯采用的方式之一。在我国出口业务中，根据某些商品的特点和扩大出口的需要，在适当的市场上，选择适当客户，也可采用包销方式。

1. 包销的含义

包销指出口人(委托人)通过协议把某一种商品或某一类商品在某一个地区和期限内的经营权给予国外某个客户或公司的贸易做法。在这种方式下，双方当事人通过协议建立起一种较为稳固的购销关系，有利于扩大出口。

尽管包销也是售定，但包销同通常的单边逐笔进出口不同。它除了当事人双方签有买卖合同外，还须在事先签有包销协议。采用包销方式，买卖双方的权利与义务是同包销协议所确定的。两者签订的买卖合同也必须符合包销协议的规定。

2. 包销协议的主要内容

(1) 协议名称、签约日期与地点。

(2) 包销协议双方的关系。通常在协议的前文条款中，明确包销商和委托人之间的关系是买卖关系，包销商不是卖方的代表或代理人，无权以卖方的名义签订合同。

(3) 包销商品的范围。委托人(出口人)经营商品种类繁多，即使是同一类或同一种商品，其中也有不同的牌号与规格。因此，在包销协议中，双方当事人必须约定包销商品的范围。

(4) 包销地区。包销地区是指包销商行使销售的地理范围。

(5) 包销期限。包销期限可以长也可以短。在我国的出口业务中，往往在签订包销协议时明确规定期限，通常为一年。其他国家市场的习惯做法，在包销协议中不规定期限，只是规定中止条款或续约条款等。

(6) 专营权。专营权是指包销商行使专卖和专买的权利，这是包销协议的重要内容。专营权包括专卖和专买权。前者是委托人(出口人)将指定的商品在规定的地区和期限内给予包销商独家销售的权利。出口人负有不向该区域内的客户直接售货的义务，即卖方授予包销商包销权后，卖方在约定期限、地区内，不得自己直接销售或通过第三者间接销售约定商品，也不得将约定商品在同一区域内另选买主或代理商。后者是包销商承担向出口人购买该项商品，而不得向第三者购买的义务，也就是规定包销商在约定期限和地区内不得销售或代理销售与约定商品相同、类似或有竞争性的其他来源的商品。

(7) 包销数量或金额。包销协议中除规定上述内容外，还应规定数量或金额。此项数量与金额对协议双方均有同等的约束力。有时在协议中规定最低购买额，则包销商必须承担在一定时期内向出口人购买规定数量和金额的义务，而出口人必须承担向包销商出口上述数量和金额的责任。

(8) 作价办法。包销商品的作价办法，有不同做法。其中一种做法是在规定的期限内，一次作价。即无论协议内包销商品价格上涨、下落与否，以协议规定价格为准。另一种做法是在规定的包销期限内分批作价。由于国际商品市场的价格变化多端，因此采用分批作价较为普遍。



(9) 广告宣传和商标保护。包销协议的当事双方是买卖关系，因此委托人(出口人)不实际涉足包销地区销售业务，但十分关心开拓海外市场。为宣传其产品所用的商标，委托人常要求包销商负责为他的商品刊登一定的广告。例如，有些包销协议规定："买方负责和出资在其包销地区为卖方的机器设备举办展览，招揽订单，在当地报刊上登载广告。"有些协议规定：包销商应访问有希望达成交易的客户或卖方要求包销商尽量提供市场报导等。

### 15.1.3 代理

1. 代理的含义与性质

所谓代理(Agency)是指代理人按照委托人的授权，代表委托人与第三人订立合同或作其他法律行为，而由委托人直接负责由此而产生的权利和义务。代理同包销的性质不同，包销商同出口商之间的关系是买卖关系，在包销方式下，由包销商自筹资金、自担风险和自负盈亏；而销售代理商同出口商之间的关系，不是买卖关系，故代理不垫付资金、不担风险和不负盈亏，只获取佣金。

2. 代理协议的主要内容

(1) 协议及双方当事人名称。

(2) 指定的代理商品和代理地区。

(3) 授予代理的权利。若是普通代理协议，委托人应在协议中规定：保留委托人在代理人的代理地区，在代理人不参与的情况下，直接同买主进行谈判和成交的权利。

(4) 代理佣金。它是指委托人给予代理商为推销商品而支付的酬金。在代理协议中应明确规定佣金率、佣金的计算基础和支付方法等。

3. 代理的类型

(1) 总代理(General Agency)总代理是在指定地区委托人的全权代理。总代理除了有权代理委托人进行签订买卖合同、处理货物等商务活动外，也可进行一些非商业性的活动。总代理有权指派分代理，并可分享分代理的佣金。总代理实际上是委托人在指定地区的全权代表，但与代表还有不同之处：代理人的行为效果直接归于委托人，而代表的行为则视为委托人的行为。

(2) 独家代理(the Exclusive Agency or Sole Agency)。独家代理是指委托人给予代理商在一定区域和一定时间内享有代销制定货物的专营权。只要在一定区域和规定时间限制内做成了该项货物的交易，除非双方另有约定，无论是由代理商做成，或者是由委托人直接签订买卖合同，代理商都可按成交金额提取佣金。

(3) 佣金代理(Commission Agency)。佣金代理又称一般代理，是指在同一代理地区、时间及期限内，同时有几个代理人代表委托人行为的代理方式。与独家代理相比，佣金代理不享有其专营权，根据推销商品的实际金额和根据协议规定的办法和比率向委托人计收佣金。委托人可以直接与该地区的实际买主成交，而无须给佣金代理佣金。

### 15.1.4 展卖与寄售

1. 展卖

展卖(Fairs)是利用展览会和博览会的形式出售商品，将展览与销售结合起来的贸易方




式。展卖方式灵活，可由货主主办，也可由货主委托他人举办。国际贸易中，展卖可在国外举行，也可在国内举行。展卖方式按形式又可分为国际博览会和国际展览会。

(1) 国际博览会。国际博览会又称国际集市，是一种以国家组织形式在同一地点定期由有关国家或地区的厂商举行商品交易的贸易方式。参加者展出各种各样的产品和技术，以招揽国外客户签订贸易合同，扩大业务活动。

(2) 国际展览会。当代的国际展览会是不定期举行的，通常展示各国在产品、科技方面所取得的新成就。

当代的国际博览会和展览会不仅是一个商品交易场所，而且具有介绍产品和新技术，广告宣传和打开销路的性质。参加展卖的各国商人除参加现场交易外，还大力地进行样品展览和广告宣传，以求同世界各地建立广泛的商业关系。国际博览会或展览会按内容可分为综合性博览会或展览会，可包括工农业各类产品，通常有许多国家参加；专业性博览会或展览会，通常是某项或某类工业品参加展出；国别博览会或展览会等。

国际上著名的博览会如莱比锡、布鲁塞尔、里昂、巴黎、蒙特利尔博览会大多都是综合性的博览会。随着国际贸易关系和技术的日益发展，通过博览会和展览会进行的展卖方式在国际市场上的地位日益重要。它为买卖双方了解市场，建立商品和技术联系提供了有利条件，成为各国商人签订贸易合同的重要场所。我国举办的综合性展卖场所是中国出口商品交易会(广交会)，自 1957 年首次举办以来，每年春、秋季各举行一次，以出口为主，对我国对外出口交易起着直接的促进作用。



**【前沿阅读 15.1】**

## 中国广交会

广交会创办于 1957 年春季，每年春秋两季在广州举办，迄今已有近 50 年历史，是中国目前历史最长、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多、成交效果最好的综合性国际贸易盛会。

广交会由 50 多个交易团组成，有数千家资信良好、实力雄厚的外贸公司、生产企业、科研院所、外商投资/独资企业、私营企业参展。

广交会贸易方式灵活多样，除传统的看样成交外，还举办网上交易会。广交会以出口贸易为主，也做进口生意，还可以开展多种形式的经济技术合作与交流，以及商检、保险、运输、广告、咨询等业务活动。来自世界各地的客商云集广州，互通商情，增进友谊。

在 2006 年 10 月 15 日第一百届广交会开幕式上，中国国务院总理温家宝宣布，自第 101 届，“中国出口商品交易会”(简称“广交会”)正式更名为“中国进出口商品交易会”。

此举是为了更好地适应对外开放新形势，扩大进口，增加出口，推动进出口贸易协调平衡发展。这将是广交会第二个百届的起点，是中国适应新的国际贸易形势、为更多外商进入中国提供方便条件的重大举措。新名字只比原名多了一个“进”字。一字之增，意味着广交会在以往出口功能的基础上增加进口功能，洋货将与“中国制造”在广交会上同台竞技。

业内人士分析，广交会突破惯性思维增添进口功能，将成为该交易会半个世纪以来最重要的一次创新。这种创新的背后蕴藏着深刻的国际国内背景，是中国外经贸战略深度转换的必然结果；是中国实施互利共赢的开放战略和实现进出口基本平衡的重要举措；也是广交会求生存谋发展的又一次重大探索。

商务部公布的《商务发展第十一个五年规划纲要》提出，“十一五”期间我国将从重视出口创汇，向进出口均衡发展、实现贸易平衡转变。业内人士评价，商务部是广交会的主办单位之一，广交会完全有条件成为中国外经贸发展新战略的一张执行牌，比如利用现有的外贸平台和国际声誉，在保证出口功



能的基础上，增加进口功能，挖掘民间进口能力。

广交会创办至今，始终坚持服务于国家改革开放和经济建设大局，始终坚持服务于外经贸发展战略。未来仍然会牢固坚持广交会这一发展宗旨，进行一系列改革和探索。虽然在展位规模上广交会已跃居全球第二，然而如何成为真正的世界一流展会，是广交会今后一段时间里需要不断创新的重点，组展方式、办展模式、市场化等都是努力的方向。借助更名契机，广交会可以进一步整合出口资源，优化参展结构和商品结构，同时还可以吸引更多海外企业和国际知名品牌参展，使广交会的品牌价值和竞争力得到进一步提高。

然而，更名也把很多操作层面的问题摆到了广交会以及其主办各方的面前。有老广交提出疑问，更名以后是否会设出口专区和进口专区？他们认为，如果不开辟进口功能展位，那么更名将形同虚设。此外，在出口方面广交会是老大，但是，在进口方面，广交会是否仍然具有如此大的号召力，也是广交会所必须面临的考验。一位外贸企业老总分析："今后是否有一流的海外企业和国际名优产品来参展，来参加展会后是否能够找到合适的国内代理商或终端，才是衡量更名效果的唯一标准。"

目前，值得注意的是，广交会承办单位中国对外贸易中心已与德国科隆公司签订了合作协议，与英国、德国法兰克福展览公司也都有合作的探讨。虽然广交会方面并未透露更多合作细节，但有猜测认为，可能包括共享客户资源、互助开发市场等内容。

此外，广东省特别是广州市，也将面临着更为艰巨的东道主职责。随着 2008 年琶洲展馆的全部启动，广交会将迎来历史上人数最多、结构最复杂的参会人员，交通、餐饮、酒店、治安等压力必定增加，基础设施也有待进一步完善。而随着进口展商的加入，大量进口展品将进入广州，如何保证安全、快捷的通关，又给海关、检验检疫、安检等部门出了一道考试题。

"近水楼台先得月"，作为主办地的广东，早在新中国建立初期就比全国其他省市更有条件接触国际贸易规则以及国际贸易信息。发展至今，广交会已吸引了来自 211 个国家和地区的 20 万采购商，通过到广东采购，不少客商都对广东强大的加工制造能力和优良的投资营商环境有了直接和感性的认识，有的跨国公司还将订单直接转移到广东生产，推动了广东吸收外资和加工贸易发展，也带动了相关配套产业发展。

有关专家认为，作为国家强调进口的重大举措之一，广交会更名之后，国家很可能还将有针对性地陆续出台鼓励进口的政策。"广东作为前沿阵地必须做好准备，迎接这些新机遇；对于具有一定创新能力的企业，可以借此吸收国外的半成品、资金、技术和服务，在广交会找到更广阔的发展空间。"

**思考问题：**当年在出口创汇为导向的宏观政策下饮得"头啖汤"的广东，如今是否能够及时顺应政策取向的拐点，实现新的跨越呢？



2. 寄售

寄售(Consignment)是一种委托代售的贸易方式，也是国际贸易中习惯采用的做法之一。在我国进出口业务中，寄售方式运用并不普遍，但在某些商品的交易中，为促进成交，扩大出口的需要，也可灵活适当运用寄售方式。

"寄售"是一种有别于代理销售的贸易方式。它是指委托人(货主)先将货物运往寄售地，委托国外一个代销人(受托人)，按照寄售协议规定的条件，由代销人代替货主进行，货物出售后，由代销人向货主结算货款的一种贸易销售做法。具有下列几个特点。

(1) 寄售是典型的凭实物进行买卖的现货交易。因为寄售人先将货物运至目的地市场(寄售地)，然后经代销人在寄售地向当地买主销售。

(2) 寄售人与代销人之间是委托代售关系，而非买卖关系。代销人只根据寄售人的指示处置货物，货物的所有权在寄售地出售之前仍属寄售人。





(3) 寄售货物在售出之前，包括运输途中和到达寄售地后的一切费用和风险，均由寄售人承担。寄售货物装运出口后，在到达寄售地前，尚在运输途中，如有条件即可成交出售，出售不成则仍运至原定目的地。

从寄售的特点也不难看出这种方式的不足之处：一是寄售人需要承担的风险较大、费用较多；二是先出运、后成交使得资金周转较慢。

### 15.1.5 招标和投标

#### 1. 招标和投标的含义

招标(Invitation to Tender or Call for Tender)是指招标人在时间、地点、发出招标公告或招标单，提出准备买进商品的品种、数量和有关买卖条件，邀请卖方投标的行为。投标(Submission of Tender)是指投标人应招标人的邀请，根据招标公告或招标单的规定条件，在规定的时间内向招标人递盘的行为。实际上招标、投标是一种贸易方式的两个方面。

#### 2. 招标的类型

目前，国际上采用的招标方式归纳起来有三类。

(1) 竞争性招标(International Competitive Bidding, ICB)。是指招标人邀请几个乃至几十个投标人参加投标，通过多数投标人竞争，选择其中对招标人最有利的投标人成交易，它属于兑卖的方式。在国际性竞争投标中，又有两种做法。

① 公开投标(Open Bidding)。公开投标是一种无限竞争性招标(Unlimited Competitive)。采用这种做法时，招标人要在国内外主要报刊上刊登招标广告，凡对该项招标内容有兴趣的人均有机会购买招标资料进行投标。

② 选择性招标(Selected Bidding)。选择性招标又称邀请招标，它是有限竞争性招标(Limited Competitive Bidding)。采用这种做法时，招标人不在报刊上刊登广告，而是根据自己具体的业务关系和情报资料由招标人对客商进行邀请，进行资格预审后，再由他们进行投标。

(2) 谈判招标(Negotiated Bidding)。谈判招标又叫议标，它是非公开的，是一种非竞争性的招标。这种招标由招标人物色几家客商直接进行全同谈判，谈判成功，交易达成。

(3) 两段招标(Two-stage Bidding)。两段招标是指无限竞争招标和有限竞争招标的综合方式，采用此类方式时，则是用公开招标，再用选择招标分两段进行。政府采购物资，大部分采用竞争性的公开招标办法。

#### 3. 业务程序

招投标的程序一般分为以下几个阶段。

(1) 招标的准备工作。准备工作主要是指定招标的各项技术和商业条件。招标的技术条件，指招标人对所要购买的商品或所要兴建的工程规定出技术指标和技术经济要求。招标的商业条件，包括付款条件、投标人提供信贷的条件、交货的基本条件、投标人应提供的担保等。

(2) 招标。在招标阶段，首先要发出招标通知。招标通知一般都包括：商品的品种、规格、数量、交货期或对工程项目的具体要求，投标人的资格，投标办法，保证条件，开标方法等。然后，对投标人的资格进行预审。对投标人的基本情况、人员、设备力量、业



务范围和过去同类项目的完成情况等预先审核，合格者方可获得参加投标的资格。

(3) 投标。投标人经过慎重研究招标文件，决定投标后，会编制或填报投标书，按规定期限密封邮递给招标人。招标人通常要求投标人投标时，交纳一定比例或金额的保证金，或提供银行出具的担保书。如果投标人中标后不履行签约保证，招标人有权没收该项保证金，或凭银行保函向银行索赔。

(4) 开标。开标是指招标人在标期截至后的规定时间，对投标人递交的投标书进行比较，并从中选择中标人。开标也有公开开标和不公开开标两种方式。公开开标即由招标人在规定的时间、地点，召集所有投标人，当众拆开密封投标信件，公开宣读投标书，以出价最高和其他条件最优者为中标人。不公开开标是在没有投标人参加的情况下，由招标人自行选定中标人。

### 15.1.6　拍卖

拍卖(Auction)是由专营拍卖行接受货主的委托，在一定的地点和时间，按照指定的章程和规则，以公开叫价或密封出价竞购的方法，最后拍卖人把货物给出价最高的买主的一种现货交易方式。

通过拍卖进行交易的商品大都是些品质不易标准化的，或是难以久存的，或是习惯上采用拍卖方式进行的商品，如茶叶、烟叶、兔毛、皮毛、木材、水果、花卉、艺术品等。还有一些商品，如水貂皮、澳洲羊毛，大部分的交易是通过国际拍卖方式进行的，它所形成的价格，对这些商品的行市有很大影响。

拍卖一般是由从事拍卖业务的专门组织，在一定的拍卖中心市场、在一定的时间内按照当地特有法律和规章程序进行的。拍卖程序不同于一般的出口交易，其交易过程大致要经过准备、看货、出价成交和付款交货 4 个阶段。

拍卖的出价方法有以下 3 种。

(1) 增价拍卖，也称买方叫价拍卖。这是最常用的一种拍卖方式。拍卖时，由拍卖人提出一批货物，宣布预定的最低价格，估价后由竞买者(Bidder)相继叫价，竞相加价，直到拍卖人认为无人再出更高的价为止。

(2) 减价拍卖又称荷兰式拍卖(Dutch Auction)，这种方法先由拍卖喊出最高价格，然后逐渐减低叫价，直到有某一竞买者认为已经低到可以接受的价格，表示买进。

(3) 密封递价拍卖，密封递价(Sealed Bids；Closes Bids)拍卖又称招标式拍卖。采用这种方法时，先由拍卖人公布每批商品的具体情况和拍卖条件等，然后由各方在规定时间内将自己的出价密封递交拍卖人，以供拍卖人进行审查比较，决定将该货物卖给哪一个竞买者。

## 15.2　综合的贸易经营方式

### 15.2.1　加工贸易

1. 加工贸易的含义及种类

加工贸易(Processing Trade)是一国通过各种不同的方式，进口原料、材料或零件，利用





本国的生产能力和技术，加工成成品后再出口，从而获得以外汇体现的附加价值。加工贸易是以加工为特征的再出口业务，其方式多种多样，常见的加工贸易如下。

(1) 进料加工。进料加工又叫以进养出，指用外汇购入国外的原材料、辅料，利用本国的技术、设备和劳力，加工成成品后，销往国外市场。这类业务中，经营的企业以买主的身份与国外签订购买原材料的合同，又以卖主的身份签订成品的出口合同。两个合同体现为两笔交易，它们都是以所有权转移为特征的货物买卖。

进料加工合同项免税进口的料、件，应坚持专料专用，不得与国内其他料、件串换使用。工厂要健全管理制度，按海关要求建立账册、记录投料与产出时间备查。进料加工项下进口的料、件和加工成品，均不得在境内销售。如因故必须转为内销时，应经经贸部主管部门批准，并经海关许可。转内销货物，无论以人民币或外汇结算，经营单位和加工生产企业应及时向海关缴纳原进口料、件的关税、产品税(或增值税)。

(2) 来料加工。来料加工通常是指加工一方由国外另一方提供原料、辅料和包装材料，按照双方商定的质量、规格、款式加工为成品，交给对方，然后收取加工费。有的是全部由对方来料，有的是一部分由对方来料，一部分由加工方采用本国原料的辅料。

虽然来料加工与进料加工仅一字之差，但在具体操作过程中有着明显的区别。首先，来料加工是对方来料，我方按其规定的花色品种、数量进行加工，我方向对方收取约定的加工费用；进料加工是我自营的业务，自行进料，自定品种花色，自行加工，自负盈亏。其次，进料加工，进是一笔买卖，加工再出口又是一笔买卖，在进出口的合同上没有联系；来料加工中原料进口和成品出口往往是一笔买卖，或是两笔相关的买卖。第三，来料加工原料的供应者往往是成品接受人，双方一般是委托加工关系；进料加工再出口，从贸易对象来讲，一般没有必然的联系，进归进，出归出，我方和对方都是商品买卖关系，而不是委托加工关系。

(3) 装配业务。装配业务指由一方提供装配所需设备、技术和有关元件、零件，由另一方装配为成品后交货。原材料的提供者和产品的接受者是同一家企业，交易双方不存在买卖关系，而是委托加工关系，加工一方赚取的是劳务费，因而这类贸易属于劳务贸易范畴。它的好处在于：加工一方可以发挥本国劳动力资源丰裕的优势，提供更多的就业机会；可以补充国内原料不足，充分发挥本国的生产潜力；可以通过引进国外的先进生产工艺，借鉴国外的先进管理经验，提高本国技术水平和产品质量，提高本国产品在国际市场的适销能力和竞争能力。当然，来料加工与装配业务只是一种初级阶段的劳务贸易，加工方只能赚取加工费，产品从原料转化为成品过程中的附加价值，基本被对方占有。

装配业务主要有以下 3 种类型。

① 由外商提供原材料、零部件、元器件(简称料件)，必要时提供设备，由我方加工单位按对方要求进行加工装配，成品交给对方销售，我方收取工缴费。外商提供的设备价款，我方用工缴费偿还。

② 将料件和成品分别计价，分别订立合同，对开信用证，不动用外汇，料件和设备的价款在成品出口价格中扣除，我方净得工缴费。

③ 由外贸(工贸)公司与外商签订合同，承担加工装配业务，然后组织工厂生产，外贸(工贸)公司同工厂之间按购销关系办理。



(4) 协作生产。它是指一方提供部分配件或主要部件，而由另一方利用本国生产的其他配件组装成一件产品出口。商标可由双方协商确定，既可用加工方的，也可用对方的。所供配件的价款可在货款中扣除。协作生产的产品一般规定由对方销售全部或一部分，也可规定由第三方销售。

2. 加工贸易中应注意的问题

加工贸易与一般的货物买卖不同，实际上是国际生产合作的一种初级形式。

(1) 在加工贸易中，国外厂商往往提供商标，要注意商标的合法性，以免因第三者控告侵权造成被动，可以在加工装配协议中补充免责条款。

(2) 加工贸易的法律性较强，有关来料要符合政策法规的相关规定。

(3) 为防止国外厂商只来料、来件而不购买成品，可由外商出具银行保函，或是采用“先收后付”的做法。

(4) 加工贸易收入，要在银行单独开立账户，单独结汇，以利于考核企业经营效益。

(5) 加工贸易的成品一定要保证全部返销国外，除国家政策允许外，否则不能在国内销售。

**【前沿阅读 15.2】**

加工贸易与传统工业化模式的比较

第一，加工贸易是一种适应经济全球化的经济发展模式。

经济全球化的基础前提是规则化，加工贸易是顺应当今国际贸易与经济规则、适应经济的全球化发展要求而出现的贸易形式，其促进了产业内贸易规模不断扩大和跨国公司产业链不断延伸，在当今世界经济中占有举足轻重的作用，加快了许多新兴工业化国家的工业化进程。而传统的发展中国家工业化模式，是在经济相对封闭或经济全球化色彩较轻的条件下的一种经济发展模式。因此，进口替代战略以与国际经济环境和市场相隔绝为前提，与国际经济一体化趋势背道而驰；出口导向战略以政府的产业政策扶持和补贴为基础前提，也与以规则为基础的经济全球化发展模式相抵触。加工贸易是经济全球化的产物，同时又进一步促进经济全球化的深化，这是其与传统的发展中国家工业化战略的根本区别。

第二，加工贸易顺应了国际分工深化的趋势。

分工与专业化是社会经济进步与发展的重要标志，是充分利用资源与技术优势的体现。国际分工的深化，使得国际分工从产业间分工为主转变为以产业内生产环节分工为主，促使产业链不断向纵深延伸。除了特定产业，如国防工业，即使是发达国家，没有必要也没有可能在一个国家内形成某个完整的产业链。又如美国是 IT 产业最发达的国家，但其生产活动主要集中于 IT 业的最高尖端产品——芯片，以及大型计算机和服务器等高端产品的开发与生产，而其所需的主板、计算机外设部件等已全部转移到其他国家。而进口替代战略，是以发展封闭的、完整的产业结构为目的，不能适应国际经济一体化背景下产业更替、技术转化的趋势；传统的出口导向战略也是以产业链的完整和整体产品的生产出口为先决条件，不能适应国际分工深化的要求。

第三，加工贸易以产业链的形式向发展中国家和新兴工业化国家进行产业延伸，为发展中国家提供了一个梯度、渐进发展的机会。发达国家对外产业转移是分步进行的，因此，不可能将某个产业的上下游生产环节一次性转出。产业链的梯度化转移，是发达国家技术转移的体现形式，是发达国家将已经成熟、扩散或低附加值的技术予以转移，以更新国内技术，生产更高端产品的一种行为。这样一种梯度化的技术与产业转移，虽然不能使发展中国家产品与技术得到突飞猛进的发展，但是却给予了发展中国家

一个学习与二次创新、模仿创新的机会和条件，这是进口替代或出口导向战略都无法获得的一种资源和机会。

第四，进口替代或出口导向战略，作为一种国际贸易形式，在历史上曾对许多国家的工业化进程起到了重要的推动作用。加工贸易是近年来国际经济一体化背景下形成的一种产业内贸易形式，它为发展中国家进行工业化提供资本积累，并逐步成为了发展中国家实现工业化的新型道路。

第五，加工贸易毕竟是发展中国家工业化进程中的一个阶段，它是发展中国家工业化进程中资本、技术与经验的积累，具有过渡性与阶段性特点，为发展中国家产业结构升级，提升国家在世界产业链中的地位提供基础，最终目的是使发展中国家过渡到自主创新的产业结构高度化阶段。

资料来源：刘焰，邓明然. 加工贸易与传统工业化模式的比较与分析. 武汉理工大学学报. 2006，28(10)，115—116.



### 15.2.2 补偿贸易

1. 补偿贸易的含义和特点

(1) 补偿贸易(Compensation Trade)的含义。补偿贸易是指交易的一方在对方提供信用的基础上，进口设备技术，然后以该设备技术所生产的产品，分期抵付进口设备技术的价款及利息的贸易方式。近年来外商以设备技术作为直接投资进入我国，故补偿贸易更趋减少。

(2) 补偿贸易的特点。

① 补偿贸易实质上是用商品为支付手段的。而一般贸易通常是以货币为支付手段。

② 补偿贸易往往离不开信贷，信贷通常是这种贸易方式的组成部分。但是，一般商品贸易通常不用以信贷为条件。

③ 补偿贸易双方，既是买方，又是卖方，具有两重身份，有时供货或销售的义务还可转让给第三方，交易手续比较复杂。一般贸易，一方为买方，另一方为卖方，交易手续简便。

④ 补偿贸易往往持续时间较长，有的3至5年，有的长达10年以上，每一笔交易经常包括多次的买卖活动。而易货贸易往往是一次性交易行为，买卖过程同时发生，也大致同时结束。

2. 补偿方式

补偿贸易基本的补偿方式有3种。

(1) 直接产品补偿。由信贷出口方承诺，分期回购一定数量或金额的先期出口设备或技术生产出来的产品，由设备技术进口方用所得外汇分期摊还进口价款和利息。返销的产品被称为直接产品或有关产品。这是补偿贸易的基本形式。

(2) 间接产品补偿。进口方不是用所引进的设备技术生产出来的产品，而是用双方商定的其他产品偿付进口货款和利息。这种补偿产品称为间接产品或无关产品。这往往是由于供应设备技术方不是直接产品的经销商，接受直接产品有困难，或进口的设备技术不生产有形产品。

(3) 劳务补偿。进口方不是用产品，而是接受对方委托加工业务，用所得的劳务费分期摊还进口设备的价款和利息。这种做法多为与来料加工、来件装配等方式结合的补偿贸易。

3. 签订补偿贸易协议需注意的问题

在签订补偿贸易合同之前，应该进行可行性研究。原材料问题是可行性研究的一个重



要课题。如果原材料问题不能解决，就应该停止对外谈判，或者改签加工装配合同，进口的设备以工缴费偿还。如果已经签订了合同，国内原材料突发性短缺，为了履行合同，必须从国外进口原材料，则该进口的原材料将生产成品返销国外，属于进料加工性质，不能给予减免进口税的优惠。如果原材料进口税负过高，有关企业承受不了，在经有关机关批准，原材料进口可作进料加工办理的情况下，海关可按进料加工规定给予减免税。

补偿贸易既涉及设备、技术的进口，又涉及补偿产品的出口，是比较大型、重要、为期较长的贸易。在双方达成一致意见后，一般是签订补偿贸易协议，规定进行补偿贸易总的原则和一般条件，以及具体进出口商品的规格、数量、价格、总值、支付方式、交货时间等，内容比较复杂。还可以同时分别签订多个书面合同，即补偿贸易协议、设备进口合同、补偿产品出口合同。如果涉及转让先进技术的，还可加签一个技术转让合同。

### 15.2.3 租赁贸易

租赁贸易(Lease Trade)是当代经济交易中最为活跃的一种贸易方式。发达国家的固定资产投资，有 1/3 以上是通过租赁贸易方式实现的，租赁市场是一个对供需双方均有吸引力的市场。

1. 租赁贸易的含义及其特点

租赁贸易是指企业之间较长期的动产租赁。租赁对象主要是资本货物，包括机电设备、运输设备、建筑机械、医疗器械、飞机船舶，甚至各种大型成套设备和设施等。出租人一般为准金融机构，即附属于银行或信托投资公司的租赁公司，也有专业租赁公司或生产制造商兼营自己产品的租赁业务。承租人通常为生产或服务企业。

租赁贸易是在信贷基础上进行的。出租人向承租人提供所需设备，承租人则按租赁合同向出租人定期支付租金，设备的所有权属于出租人，承租人取得的是使用权。租赁期一般较长，是一种以融物的形式实现中长期资金融通的贸易方式。

租赁贸易往往是三边贸易，即有 3 个当事人：出租人、承租人和供货商。在租赁贸易中，除非承租人自身有足够好的信誉，经租赁公司评估后，在一定额度内实现租赁，通常租赁公司要求承租人提供经济担保人，比如，银行、投资信托公司、保险公司等出具的保函。

2. 租赁贸易的作用

租赁贸易实质上是出租人向承租人提供信贷的一种交易方式。从利用外资、引进设备的角度看，它与一般的中长期信贷和延期付款有相似之处，但对供需双方来说，有其特有的优越性。

1) 从承租人方面看

企业利用中长期信贷或延期付款方式购入设备，将记录在企业的资产负债表内。而租赁的设备，则不作为企业的负债记录，不影响企业的举债能力。以租赁方式引进设备，承租人只需和租赁公司达成协议，而落实资金和采购设备均由租赁公司负责，故而业务环节减少，设备到位所需时间较短。承租人可以分享租赁公司所享受的减免税优惠以及所具有的资金运作优势，从而降低租金支出。承租人所支付的租金，包括设备价款、利息和租

赁手续费。租金在租赁期内一般固定不变，而中长期贷款的利率往往是浮动的，有上升的趋势。

2) 从出租人方面看

出租人购买设备进行租赁业务，作为设备所有人、可享受投资减税待遇，以及折旧或按政策加速折旧的优惠。金融租赁公司作为出租人，租赁贸易也是一种金融业务。由此扩大了资金投放市场。由于拥有设备所有权和应收租主的承诺贷款风险较小。专业租赁公司作为出租人，一般只需支付所购设备款项的 20%～40%，其余部分则以设备所有权和租金受让权作为抵押，由银行等金融机构提供贷款，但出租人仍享有全部减税利益。

### 3. 租赁贸易的种类

1) 融资租赁

融资租赁(Financial Lease)的标的物主要是设备。租赁公司出资购买用户选定的设备，出租给用户。租赁期较长，接近设备的使用期。租赁期内由用户自行维修保养，租赁期满，设备归用户所有。或者由用户支付残值后拥有设备。这是最基本的租赁形式。

2) 经营租赁(Operating Lease)

经营租赁(Operating Lease)这种形式的租赁期限较短，在设备使用的有效期内，不仅仅租给一个用户，每个用户所缴付的租金只相当于设备投资的一部分，故又称为“不完全支付”租赁。在租赁期内，由出租人提供设备维修保养服务，以期保持设备的良好状态供再次出租。对承租人来说，这种租赁方式和提供的服务，使其获得了保持正常运转的高新技术设备，但租金也比较高。经营租赁的标的物是通用设备。当承租人只需短期使用某种通用设备时，往往采用这种租赁方式。经营租赁的出租人通常是生产制造商兼营的租赁公司或者专业租赁公司。

3) 转租租赁

我国在以租赁方式引进国外设备时，往往由我国的租赁公司作为承租人向国外租赁公司租用设备，然后再将该设备转租给国内用户。经营转租业务的租赁公司，一方面为用户企业提供了信用担保，即以自己的名义承担了支付租金的责任。另一方面又为用户承办涉外租赁合同的洽谈和签订，以及各项进口手续和费用。

### 4. 国际租赁贸易的一般做法

以融资租赁为例说明国际租赁贸易的一般做法。

(1) 委托租赁。用户企业将已选定的租赁物品向租赁公司提示，并填写租赁委托书。租赁委托书中应包括企业资产负债状况及经营指标。如有必要，应表明可以提供的担保。

(2) 洽购标的物。由用户企业或租赁公司或双方联合，与租赁标的物的制造厂或供应商磋商购买标的物的贸易条件。

(3) 签订租赁合同。当购买标的物的贸易条件已商定，租赁公司即出具租赁费估价单。双方然后就租期、租金、租赁标的物的交接验收、维修保养以及保险等条件达成一致，并签署租赁合同。

(4) 签订购货合同。租赁公司与制造商就事先谈妥的贸易条件，正式签订购货合同。

(5) 交货验收。制造商按合同规定直接向用户企业交货。我国企业以租赁方式引进设



备，其手续等同于一般进口贸易。用户企业验收合格，以承租人身份向租赁公司出具验收收据。

(6) 支付租金和履行合同义务。承租人应按合同规定定期支付租金，并履行合同中规定的其他义务。租赁公司亦应按合同规定，承担保险和维修责任。在融资租赁中，一般由用户自行维修。

(7) 期满留购。融资租赁期满后，通常标的物所有权即归承租人所有。租赁合同也可规定由用户支付一定数额的设备残值后，才拥有所有权。

### 15.2.4　易货贸易

1. 易货贸易的含义及特点

易货贸易(Barter)是一种古老的贸易方式。它是指单纯的货物交换，不使用货币支付，也不涉及第三者。其基本做法是双方签订易货合同，规定双方交换的货物和时间。每一方既是自己出口货物的出口人，又是对方出口货物的进口人。双方交换的货物，可以是单项货物的交换，也可以是多种货物的综合易货或所谓一揽子易货，基本原则是双方交换货物必须是等值的。

易货贸易的特点是：它是一次性的交易行为，只有进口人与出口人两个当事人，不涉及其他的第三者；双方只签订一个进出口合同，包括双方交易的货物；双方交换的货物均须明确地载明在合同上。

2. 易货贸易的具体做法

传统的易货贸易的做法是买卖双方各以等值的货物进行交易，不涉及货币的支付，没有第三人的介入，贸易双方签订相互换货，相互抵偿的合同，在合同中约定，货物及规格、数量、品种在指定的港口交换货物。各自交付货物的时间可以是同时，也可有先有后，分别交付。

现代易货贸易都通过对开信用证的方式进行易货，在签订易货合同时，约定各自出口的商品均按约定的价格以信用证方式付款，有第三方介入，不但可以以货币结算，而且可以以货币支付货款的差额。

## 15.3　其他贸易方式

### 15.3.1　电子商务

电子商务(Electronic Commerce)产生的历史可以追溯到很早的时期，最初主要是企业为了有效运转而建立的内部局域网和电子数据交换 EDI(Electronic Data InTerchange)等技术。全球互联网的普及，使得电子商务在原有基础上有了充分的发展。

1. 电子商务的概念

电子商务是指通过计算机网络这一电子方式进行贸易或商务活动，在抛开传统贸易方式的同时，利用简单、快捷、低成本的电子通信方式，直接进行交易，从洽谈、签约、交




货到付款均在全球电信网络上进行。因此，Internet 这一未来商业信息社会的神经系统，促使电子商务成为国际贸易运作的新方式。

从更宽泛的层面来讲，电子商务除了对有形或无形的产品和劳务进行在线买卖以外，还包括通过对网页访问资料的分析，收集和跟踪信息，企业之间进行电子数据交换，通过计算机网络连接企业和客户、企业和企业、企业与政府部门的交易等众多方面。它不仅可以帮助企业找到客户、进行产品分析与市场行情预测，还可以从网络上获得专家的建议与帮助，招聘新的员工，迅速获得并大规模传播信息，进行低成本的文件传输，进行同业间的联系，创造商机等。因此，电子商务是整个商务活动，即从产品生产、促销、交易磋商、订立合同、产品分批、贷款结算到售后服务等全过程，具有划时代意义的变化，是一种新的生产和交换形态。

2. 电子商务的基本模式

目前，从已有的情况分析，按照交易的主体来分，电子商务的基本模式有 4 种。

(1) 企业与个人(消费者)之间(B-to-Consumer，B to C)模式。简称 B to C 或 B2C(又写 B-C)，它以零售业和服务为主体，主要是指借助于国际互联网所开展的在线式销售活动，它是利用计算机网络使消费者直接参与经济活动的高级形式。

B-C 交易模式是一种常见的模式，它把传统的商业模式应用到了网络上。但是，B-C 交易极大地改变了传统商业的面貌。首先，无店铺的销售形式使得商业成本大大降低，不仅减少了店面租金的支出，还降低了人工成本。同时，计算机技术的进步使商业自动化成为可能，对于大型的商业企业，其店铺内的商品更容易管理，也更容易被客户找到。为了得到足够的客户流，企业往往需要花费大笔费用进行网站的宣传。

(2) 企业与企业之间(Business-to-Business，B to B)模式。简称 B to B 或 B2B(又写 B-B)，它主要强调企业与企业之间通过 Internet、专用网(Extranet)或增值网(Value Added Network，VAN)方式进行电子商务活动。

这种模式(企业间的电子商务)是电子商务的一种重要形式，在全球超过 50% 的电子商务交易是 B-B 模式。B-B 交易模式在企业竞争中起到了积极的作用。首先，它起到了降低成本、提高企业竞争力的作用。通过网络企业不仅能够降低信息收集、发布的成本，还能最大限度地缩短物流传递的时间。例如，美国通用电器照明设备分部在采用 B-B 交易模式后，其采购作业所需要的时间从原来的 7 天下降到 1 天，而相关采购费用也下降了 30% 。其次，B-B 交易模式的电子商务使得企业更准确地了解了市场的需求，使得企业的生产减少了盲目性。由于这种模式下，供应链上的企业可以共享信息，使得企业可以大大减少库存，DELL 公司就是一个很好的例子。B-B 交易模式可以有许多方式。一种是采用专门提供 B-B 交易服务的电子商务网站的方式，如 http://www.alibaba.com 和全球资源网(http://www.globalsources.com )就为广大企业提供了网上交易市场。这种情况下，企业聚集在这里进行交易。另一种方式是企业通过自己的电子商务网站进行的交易，这些商务活动以该企业为核心，如海尔公司的 B-B 网站。

(3) 消费者与消费者(个人)之间(Consumer-to-Consumer， C to C)模式。简称 C to C 或 C2C(又写 C-C)，它以个人之间的交换为主要目的，类似于“以物易物”的情况。可以说，C-C 交易模式是电子商务所有交易模式中最成功的一个模式。这种交易模式为消费者之间



提供了一个直接交易的机会，交易平台仅仅是为他们提供了一个交易“市场”和各种交易功能。EBAY 是 C-C 交易模式的一个成功典范。但是对于消费者来讲，这种形式存在着很大的风险。由于交易的双方通过第三方的虚拟平台进行交易，无法对交易的对方进行足够的了解。为了规避这种风险，很多人采用了网上交流、网下交易的模式。尽管这样可以降低交易的风险，但它极大地限制了 C-C 交易模式的发展。为了解决这些问题，C-C 交易平台采用了许多方法，其中 Alibaba 的支付宝提供了一个有效的解决方案。

(4) 企业与政府之间(B-to-Government，B to G)模式。这种模式简称为 B to G 或 B2G，这种商务活动覆盖企业与政府组织之间的各项事务。

### 3. 未来的交易模式——B-B-C(Business-to-Business-to-Consumer)

B-B-C 交易模式是在前几种交易模式基础上出现的一种新的交易模式。这种交易模式打破了传统交易模式的界限，将企业、消费者集中在一个平台上进行交易。实际上，在许多网站上，如 www.ebay.com 和 www.taobao.com 上就已经出现了这种现象。

对于传统的 B-B 和 B-C 网站来讲，B-B-C 交易模式降低了营销成本、增加了收益。比如，携程网(www.ctrip.com )是一个著名的旅游业 B-C 网站，它为旅游者提供酒店、机票的订购服务，其网站汇集了大量的商家和消费者。在网上聚集了大量的旅游企业，这些企业之间有着旅游产品买卖的关系，而该网站并没有提供一个 B-B 交易的可能。如果携程网增加了相应的功能，不仅能为企业交易提供方便，还能为自己增加收入且营销成本也没有大的增加。

### 4. 电子商务的特点

电子商务与传统商业方式不同，其优越性是显而易见的。电子商务与传统商业方式相比，具有如下特点。

(1) 精减流通环节。电子商务不需要批发商，专卖店和商场，客户通过网络直接从厂家定购产品。

(2) 节省购物时间，增加客户选择余地。电子商务通过网络为各种消费需求提供广泛的选择余地，可以使客户足不出户便能购买到满意的商品。

(3) 加速资金流通。电子商务中的资金周转无须在银行以外的客户、批发商、商场等之间进行，而直接通过网络在银行内部账户上进行，大大加快了资金周转速度，同时减少了商业纠纷。

(4) 增强客户和厂商的交流。客户可以通过网络说明自己的需求，定购自己喜欢的产品，厂商则可以很快地了解用户需求，避免生产上的浪费。

(5) 刺激企业间的联合和竞争。企业之间可以通过网络了解对手的产品性能与价格以及销售量等信息，从而促进企业改造技术，提高产品竞争力。

### 5. 电子商务对国际贸易的促进作用

(1) 对外贸公司和生产企业产生了积极的影响。电子商务网络具有以下几个方面的优势。

① 广告功能。Internet 上有介绍产品的网页、公司和厂家的网页、国际贸易信息数据库和征求产品代理的广告等，展现公司和企业的实力，扩大知名度，寻找最佳的国际分工合作伙伴，便于国际名牌效应的产生，海外市场的开拓和国际竞争力的提高。





② 情报功能。通过 Internet 的各项网上服务，可以了解客户的各项最新信息，其他公司动向，跟踪国际市场和国内外产业政策的变化，掌握最新市场动态，明晰国际经济发展趋势，收集顾客的需求信息和对产品的意见反馈，完善售后服务体系。

③ 业务功能。新兴的电子商务系统从中提供信息服务的商情信息传递机构，向着既提供商务与信息服务，又组织多功能交易的综合机构方面发展。如中国商品交易中心的 CCEC 信息网，就由信息发布子系统和交易交割子系统组成。它可以提供诸如保税展示、产品促销、网上商机撮合、进出口代理等综合贸易及服务功能。通过这一遍布世界各地的销售网络和用户资源，为贸易商寻找买主，得到订单，产品，降低成本、交易环节和交易费用，获取更大的商业利润。

(2) 促进国际分工扩大、深化和跨国公司内部贸易的增长。信息网络技术的发展促进了发达国家之间水平型的国际分工。在 Internet 上可以进行原材料、资金、技术人员等生产要素的调度控制，使跨国公司的母子公司之间通过网络尽展所长，充分发挥其生产能力、资源和人才的优势，促进跨国公司内部国际分工的发展。网上“虚拟现实”的技术能够让世界各地公司、企业之间进行直观的生产和协调，使得生产力的发展日益超过国家的界限，形成生产的国际化。国际分工扩大深化导致了产品和半成品在国家和地区间迅速流动，从而带动了国际贸易额的增长。

(3) 国际服务贸易的扩大。现代信息技术突破了时空限制，服务贸易的提供者不必跨出国门就能为其他国家的客户提供国际服务。同时，一个公司足不出户就可以同时承接来自不同国家的业务，而不必担心国际旅费和日程安排方面的问题。例如，在咨询人才培训、新产品开发、工业设计、医疗诊断等领域，这种服务需求的扩大导致了国际贸易的飞速发展，促进国际贸易商品结构的优化、高级化。

(4) 国际技术贸易的发展。现代工业产品更新换代速度加快，产品生命周期缩短，制成品中的科技含量增高，在竞争日趋激烈的国际市场，信息技术的普及和发展对此起了推波助澜的作用。任何科技新成果一出现马上“家喻户晓”，成为同行业赶超的目标。信息技术大量应用于产品的开发和生产，提高了产品的相关产品的贸易，国际贸易总额也随之增加。

6. 电子商务引发国际贸易领域一场新的革命

(1) 国际贸易经营主体上的重大变化——“虚拟”公司或企业的出现。作为一新兴产业，信息化导致了大批新兴高新技术企业的产生，随着现代化信息技术的发展，一些专门化的信息收集与处理职能从各种不同的公司、企业或政府机构中独立出来，成为专门化的行业。与此相适应，一些专门化的信息收集、分析、处理和提供咨询服务的公司或企业也应运而生。跨国服务公司的动作导致了信息在全球范围内的加速流动，产生了“虚拟”公司或企业这样一种新型的企业组织形式，向世界市场提供产品或服务。由于单个的公司或企业在各自的专业领域拥有卓越的技术，利用现代化信息沟通技术将它们编成一个网络，可以更加有效地向市场提供商品和服务，由众多公司或企业相互联合而形成一个合作组织形式，完成一个公司或企业不能承担的市场功能。这种“虚拟组织”在功能和效果上已经远远超出了原有的单个公司或企业，但在资本关系上却不具有强制各个公司或企业发生联系的权力。因此，它实际上不是一个具有命令系统的经济组织，而是由于承担了一定的信息功能



而看来具有某种实体性。

(2) 国际贸易交易方式发生了重大的变化。

这主要集中在以下 3 个方面。

① 交易工具。EDI 将订单、发票、提货单、海关申报单、进出口许可证等日常往来的经济信息，按协议用国际标准化的文件通过网络进行传送：Internet 网上广告代替了电视、杂志、报纸等日常新闻媒介中的一些宣传作用；E-mail(电子邮件)和通过电话连接 Internet，比以前的一些传统工具如传真、信函、国际长途来说，降低了成本和交易费用，节省了时间。

② 付款方式。一些电子商务网上银行系统在网络上实行电子付款。即将资金存入电子银行或信用证公司的电脑中，交易达成后，在网络终端输入信用证的号码，在网络上进行资金的结算、转账、信贷等服务，在客户与银行，银行与银行之间架起一座高速运转的桥梁，但是有时大笔资金流向的安全无法完全保证。

③ 交付方式。网络化上电子商务的交付方式分为两种：一是有形产品的直接贸易方式，即通过电子网络传输为买卖有形产品而进行的洽谈、订货、付款、开发票、收款等活动，然后在商定的地点进行实际产品的交割；二是无形产品的直接贸易方式，即通过电子网络方式买卖咨询报告、电脑软件、数控程序、电子书刊、电子音像制品等，通过计算机传至客户的网络端完成交易。

(3) 国际贸易经营管理方式发生了重大的变革。以计算机网络信息技术为核心的电子商务系统，为利用信息技术改造传统贸易，缔结一种现代化的贸易服务方式，为国际贸易提供一种信息较为完全的市场环境，从而使市场机制能够更为充分有效地发挥作用。这种方式突破了传统贸易以单向物流为主的运作格局，实现了以物流为依据，信息流为核心，商流为主体的全新战略。在计算机网络上为进出口提供包括进出口代理报关、商检、仓储运输等为内容的物流作为整套服务体系的载体，不断向网员提供商贸信息咨询、市场分析、进口产品的保税展示和仓储、网上推销与广告宣传等服务，在世界各地建立代理销售网络，为制造商与贸易商创造商机，寻找买主，撮合并成交，并提供成交后的出口服务。这种经营战略，把代理、展销等多种传统贸易方式融为一体，把全部进出口货物所需要的主要流程如市场调研、国际营销、仓储报关、商检等引入计算机网络中，为世界各地的制造商和贸易商提供全方位、多层次、多角度的互动式的商贸服务，解除了传统贸易活动中的物质、时间、空间对交易双方的限制，促进了国际贸易的深化发展。

### 15.3.2　国际技术贸易

国际技术贸易(International Technology Trade)是国际技术转让的一种形式，其交易对象与一般商品贸易不同，贸易的主要对象是无形商品，因此它在交易中所要处理的问题和交易方式都具有自己的特点。但是，往往技术贸易中伴随着应用转让技术的成套设备的贸易，又具有普通货物贸易的业务特点。

#### 1. 国际技术贸易的含义及特点

1) 国际技术贸易的含义

首先要清楚技术的概念，技术是指制造一种产品，采用一项工艺，或提供一项服务的

系统知识。从法律保护的角度，技术分为两大类：①有工业产权的技术，主要指专利技术和商标；②无工业产权的技术，主要指专有技术。

国际技术贸易就是指不同国家的企业、经济组织或个人之间，按照一般商业条件，向对方出售或从对方购买技术使用权的一种国际贸易行为。它由技术出口和技术引进组成。简言之，国际技术贸易是一种国际间的以纯技术的使用权为主要交易标的的商业行为。

2) 国际技术贸易的特点

国际技术贸易与货物贸易有着明显的区别。

(1) 交易标的性质不同。货物贸易的标的是有形的物质商品，易计量、论质和定价；而技术贸易的标的是无形的知识，其计量、论质和定价的标准都是很复杂的。

(2) 交易双方当事人不同。一方面，货物贸易双方当事人一般不是同行，而技术贸易双方当事人则一般都是同行。因为只有双方是同行，引进方才会对转让方的技术感兴趣，引进方才有能力使用这种技术。另一方面，货物贸易中的卖方始终是以销售为目的，而技术贸易中的卖方(或转让方)，一般并不是为了转让而是为了自己使用才去开发技术的，只是在某些特定情况下才转让技术。

(3) 交货过程不同。货物贸易的交货是实物移交，其过程较简单。技术贸易的“交货”则是传授技术知识、经验和技艺的复杂而又漫长的过程。

(4) 所涉及的问题和法律不同。技术贸易涉及的问题多、复杂、特殊。如技术贸易涉及工业产权保护、技术风险、技术定价、限制与反限制、保密、权利和技术保证、支持办法等问题。技术贸易中涉及的国内法律和国际法律、公约也比货物贸易多，因而从事技术贸易远比从事货物贸易难度大。

(5) 政府干预程度不同。政府对技术贸易的干预程度大于对货物贸易的干预程度。由于技术出口实际上是一种技术水平、制造能力和发展能力的出口，所以为了国家的安全和经济利益上的考虑，国家对技术出口审查较严。由于在技术贸易中，技术转让方往往在技术上占优势，为了防止其凭借这种优势迫使引进方接受不合理的交易条件，也为了国内经济、社会、科技发展政策上的考虑，国家对技术引进也予以严格的管理。



### 2. 国际技术贸易的内容

国际技术贸易是以无形的技术知识作为主要交易标的，这些技术知识构成了国际技术贸易的内容，它主要包括：专利技术、商标和专有技术。商标虽不属技术，但它与技术密切相关，所以常将它作为国际技术贸易的基本内容之一。

1) 专利技术

世界知识产权组织给“专利”下的定义是：“由政府机构或代表几个国家的地区机构根据申请而发给的一种文件，文件中说明一项发明并给予它一种法律上的地位，即此项得到专利的发明，通常只能在专利持有人的授权下，才能予以利用(制造、使用、出售、进口)……”。根据专利技术的创造性程度的高低和其他特点，常把专利分为发明专利、实用新型专利、外观设计专利 3 种类型。

2) 商标

商标是商品生产者或经营者为了使自己的商品同他人的商品相区别而在其商品上所加的一种具有显著性特征的标记。常见的商标是文字商标和图形商标。商标大体上可分为制



造商标、商业商标和服务商标三类。

3) 专有技术

专有技术(Know-how)的英文名称叫“Know-how”，意为“知道如何制造”。它有许多中文名称：技术诀窍、技术秘密、专门知识等。还有直译成“诺浩”的，但最常用的名称是“专有技术”。

所谓专有技术是指在实践中已使用过了的没有专门的法律保护的具有秘密性质的技术知识、经验和技巧。专有技术可以是产品的构思，也可以是方法的构思，与专利技术相比，它主要有以下不同点。

(1) 专利技术必须是可以通过语言来传授的，专有技术虽必须是可以传授的，但它未必都是可言传的，有些只能通过“身教”才能传授。

(2) 专有技术是处于秘密状态下的技术；而专利技术是公开技术。

(3) 专有技术没有专门法律保护，所以它不属于知识产权。

(4) 专利技术是被专利文件固定了的静态技术，而专有技术则是富于变化的动态技术。

(5) 专利技术受保护或被垄断的期限是有限的(最多 20 年)，而专有技术是靠保密而垄断的，因而它被垄断的期限是不定的。

专有技术也是一种无形的知识财产，它除需用保密手段得到保护以外，也需要法律的保护。在实际中，专有技术是援引合同法、防止侵权行为法、反不正当竞争法和刑法取得保护的。但专有技术受法律保护的力度远比专利技术受到专利法保护的力度小。

3. 国际技术贸易的基本方式

国际技术贸易采用的方式主要有许可贸易、技术服务与咨询、特许专营、合作生产，以及含有知识产权和专有技术许可的设备买卖等。

1) 许可贸易

许可贸易有时又称为许可证贸易。它是指知识产权或专有技术的所有人作为许可方，通过与被许可方(引进方)签订许可合同，将其所拥有的技术授予被许可方，允许被许可方按照合同约定的条件使用该项技术，制造或销售合同产品，并由被许可方支付一定数额的技术使用费的技术交易行为。许可贸易是国际技术贸易中使用最为广泛的技术贸易方式。根据其授权程度大小，许可贸易可分为以下 5 种形式。

(1) 独占许可。它是指在合同规定的期限和地域内，被许可方对转让的技术享有独占的使用权，即许可方自己和任何第三方都不得使用该项技术和销售该技术项下的产品。所以这种许可的技术使用费是最高的。

(2) 排他许可又称独家许可；它是指在合同规定的期限和地域内，被许可方和许可方自己都可使用该许可项下的技术和销售该技术项下的产品，但许可方不得再将该项技术转让给第三方。排他许可是仅排除第三方面不排除许可方。

(3) 普通许可。它是指在合同规定的期限和地域内，除被许可方被允许使用转让的技术和许可方仍保留对该项技术的使用权之外，许可方还有权再向第三方转让该项技术。普通许可是许可方授予被许可方权限最小的一种授权，其技术使用费也是最低的。

(4) 可转让许可又称分许可。它是指被许可方经许可方允许，在合同规定的地域内，将其被许可所获得的技术使用权全部或部分地转售给第三方。通常只有独占许可或排他许





可的被许可方才获得这种可转让许可的授权。

(5) 互换许可又称交叉许可。它是指交易双方或各方以其所拥有的知识产权或专有技术，按各方都同意的条件互惠交换技术的使用权，供对方使用。这种许可多适用于原发明的专利权人与派生发明的专利权人之间。

2) 特许专营

特许专营是迅速发展起来的一种新型商业技术转让方式。它是指由一家已经取得成功经验的企业，将其商标、商号名称、服务标志、专利、专有技术以及经营管理的方式或经验等全盘地转让给另一家企业使用，由后一企业(被特许人)向前一企业(特许人)支付一定金额的特许费的技术贸易行为。

特许专营的受方与供方经营的行业，生产和出售的产品，提供的服务，使用的商号名称和商标(或服务标志)都完全相同，甚至商店的门面装潢、用具、职工的工作服、产品的制作方法、提供服务的方式也都完全一样。例如，美国的麦克唐纳快餐店在世界各地几乎都有它的被授人，他们所提供的服务同美国一样，所生产和销售的汉堡包的味道也完全一样。

特许专营的被特许方与特许方之间仅是一种买卖关系。各个特许专营企业并不是由一个企业主营的，被特许人的企业不是特许人企业的分支机构或子公司，也不是各个独立企业的自由联合。它们都是独立经营、自负盈亏的企业。特许人并不保证被特许人的企业一定能盈利，对其盈亏也不负责任。

特许专营合同是一种长期合同，它可以适用于商业和服务业，也可以适用于工业。 特许专营是发达国家的厂商进入发展中国家的一种非常有用的形式。由于风险小，发展中国家的厂商也乐于接受。

3) 技术服务和咨询

技术服务和咨询是指独立的专家或专家小组或咨询机构作为服务方应委托方的要求，就某一个具体的技术课题向委托方提供高知识性服务，并由委托方支付一定数额的技术服务费的活动。

技术服务和咨询与许可贸易的主要区别如下。

(1) 许可贸易是以技术成果为交易对象的，而技术服务和咨询则是以技术性劳务为交易对象的。

(2) 许可贸易的技术供方所提供的技术是被其垄断的新的独特技术，这些技术属于知识产权或专有技术。而在技术服务和咨询中，服务方所提供的技术多是一般技术，即知识产权和专有技术以外的技术。

在国际技术贸易实践中，许可贸易特别是专有技术许可中常含有技术服务和咨询(如设备安装调试、人员培训)的内容。而在技术服务和咨询活动中，也有提供服务的供方以其专利或专有技术完成其服务任务的。 许可贸易与技术咨询服务是国际技术贸易的两种基本贸易方式，其他技术贸易形式一般都是这两种方式在特殊情况下的运用或是包含了这两种方式。

4) 含有知识产权和专有技术转让的设备买卖

在国际贸易实际业务中，在购买设备特别是关键设备时，有时也会含有知识产权或专有技术的转让内容。这种设备买卖也属于技术贸易的一种方式。但是，单纯的设备买卖，即不含有知识产权和专有技术许可的设备的买卖则属于普通商品贸易，不是技术贸易。



含有知识产权和专有技术转让的设备买卖，其交易标的包含了两方面的内容：一是硬件技术，即设备本身。二是软件技术，即设备中所含有的，或与设备有关的技术知识。这些技术知识又分为两部分：一部分属于一般的技术知识，另一部分是专利技术和专有技术。这种设备的成交价格中不仅包括设备的生产成本和预得利润，而且也包括有关的专利或专有技术的价值。在这种设备的买卖合同中含有专利和专有技术许可条款以及技术服务和咨询条款。

这种方式的技术转让在发达国家与发展中国家的技术贸易中占有相当大的比重。它也常用于工程承包之中。



## 本章小结

国际贸易方式是指国际间进行商品贸易采用的各种具体做法。随着国际贸易的发展，商品买卖的交易做法多种多样，有逐笔售定、包销、代理、招投标、展卖、寄售、拍卖等单纯的销售方式，还有如加工贸易、补偿贸易、租赁贸易、易货贸易、对销贸易等综合的贸易经营方式。随着现代信息技术的发展以及计算机网络在各国企业中的普及，尤其近年来电子商务的发展异常迅猛，从各个方面都改变着贸易的实现方式。国际技术贸易则是以无形的技术知识作为主要交易标的的贸易方式。





## 关键名词

Exclusive Sale　包销
General Agency　总代理
Sole Agency　独家代理
Commission Agency　佣金代理
Consignor　寄售人
Consignment　寄售
Invitation to Tender　投标
Submission of Tender　招标
Auction　拍卖
Processing Trade　处理贸易
Compensation Trade　补偿贸易
Lease Trade　租赁贸易
Barter　易货贸易
Electronic Commerce　电子商务
International Technology Trade　国际技术贸易

## 习　　题

1．包销协议主要包括哪些内容？
2．什么是代理？同包销相比，代理有哪些特点？
3．什么是补偿贸易？它有哪些补偿方式？
4．寄售有什么特点？
5．在进出口贸易中，展卖方式的优势在哪里？
6．招标和投标有哪些主要阶段？
7．何谓加工贸易？它有哪几种形式？
8．什么是国际技术贸易？同货物贸易相比，它有什么特点？
9．试述租赁贸易的种类及作用。





# 案　　例

**【案例1】**

德国X公司与中国Y公司签订了一份独家代理协议，指定Y公司为X公司在中国的独家代理。不久，X公司推出指定产品的改进产品，并指定中国的Z公司做该改进产品的独家代理。问X公司有无这种权利?

**【案例2】**

我国 A 公司以寄售方式向越南出口一批积压商品。货到目的地后，虽经代售人努力促销，货物还是无法售出，最后只得又装运回国。试分析A公司有何不当之处?

**【案例3】**

某招标机构接受委托，以国际公开招标形式采购一批机电产品。招标文件要求投标人制作规格和两份投标文件，开标时，先开规格标，对符合条件者，再定期开价格标，确定中标者。共有 12 家企业投标。在开标期先开了价格标，经慎重筛选，初步选定7家，要求他们对规格标进行澄清，并将投标有效期延长两个月。7家中，有4家送来澄清函并同意延长有效期。其余3家提出将提高报价10%或更多，否则将撤销投标。招标机构拒绝了后3家的要求。到了价格标的开标日期，对仅有的4家开标后，却发现4家报价均过高，超过招标机构预订标底30%以上。招标机构只得依法宣布此次招标作废，重新招标。试分析此次招标失败的原因以及应吸取的教训。

# 参 考 文 献


[1] 海闻. 国际贸易：理论、政策、实践[M]. 上海：上海人民出版社，1993.

[2] 李平，滕振忠. 国际贸易实务新编[M]. 哈尔滨：哈尔滨工程大学出版社，2001.

[3] 安徽. 国际贸易实务教程[M]. 北京：北京大学出版社，2005.

[4] 郎丽华. 国际贸易案例精选[M]. 北京：经济日报出版社，2005.

[5] 王斌义. 外销员业务操作指引[M]. 北京：对外经济贸易大学出版社，2004.

[6] 梅清豪. 国际贸易实务[M]. 上海：上海人民出版社，1995.

[7] 郎丽华. 国际贸易案例精选[M]. 北京：经济日报出版社，2005.

[8] 许罗丹，杨全发. 进出口贸易[M]. 广州：中山大学出版社，1995 版

[9] 郭建军. 国际货物贸易实务教程[M]. 北京：科学出版社，2005.

[10] 黎孝先. 进出口合同条款与案例分析[M]. 北京：对外经济贸易大学出版社，2003.

[11] 吴百福. 进出口贸易实务教程[M]. 上海：上海人民出版社，2004.

[12] 曹民之. 国际贸易实务指导[M]. 上海：立信会计出版社，2005.

[13] 张亚芬. 国家贸易实务与案例[M]. 北京：高等教育出版社，2002.

[14] 蔡玉彬. 国际贸易理论与实务[M]. 北京：高等教育出版社，2004.

[15] 王明明. 国际贸易理论与实务[M]. 北京：机械工业出版社，2003.

[16] 郭燕，杨楠楠. 国际贸易案例精选[M]. 北京：中国纺织出版社，2004.

[17] 国际商会中国国家委员会翻译. 2000 年国际贸易术语解释通则[M]. 北京：中信出版社，2000.

[18] 徐景霖. 国际贸易实务[M]. 大连：东北财经大学出版社，2005.

[19] 徐进亮. 最新国际商务惯例与案例[M]. 南京：广西科学技术出版社，2000.

[20] 王明明. 国际贸易理论与实务[M]. 北京：机械工业出版社，2001.

[21] 彭福永. 国际贸易[M]. 上海：上海财经大学出版社，2002.

[22] 梁琦. 国际结算[M]. 北京：高等教育出版社，2005.

[23] 石玉川. 国际贸易实务[M]. 北京：对外经济贸易大学出版社，2005.

[24] 董瑾. 国际贸易理论与实务[M]. 北京：北京理工大学出版社，2005.

[25] 刘耀威. 进出口商品的检验与检疫[M]. 北京：对外经济贸易大学出版社，2001.

[26] 鲁丹萍. 国际贸易理论与实务[M]. 北京：清华大学出版社，2006.

[27] 博尔. 营销管理：国际贸易实务——商检与索赔[M]. 北京：中国言实出版社，1998.

[28] 兰菁. 国际贸易理论与实务[M]. 北京：清华大学出版社，2003.

[29] 高成兴，朱立南，黄卫平. 国际贸易教程[M]. 北京：中国人民大学出版社，2001.

[30] 孙丽云，王立群. 国际贸易[M]. 上海：上海财经大学出版社，2003.

[31] 方士华. 国际贸易教程习题集[M]. 北京：经济出版科学社，2003.

[32] 王秋红. 国际贸易实务[M]. 兰州：兰州大学出版社，2006.

[33] 黎孝先. 国际贸易实务[M]. 3 版. 北京：对外经济贸易大学出版社，2000.

[34] 罗亮. 进出口贸易操作实务[M]. 北京：中国商务出版社，2004.

[35] 杨琪. 2010 国际贸易术语解释通则的变化及贸易术语的合理选择[J]. 经营管理者，2011，5.

[36] 张照玉. 国际贸易术语解释通则 2010 版与 2000 版的比较分析[J]. 黑龙江对外经贸，2011，5.

# 北京大学出版社本科财经管理类实用规划教材(已出版)

| 序号 | 标准书号 | 书　名 | 主　编 | 定　价 | 序号 | 标准书号 | 书　名 | 主　编 | 定　价 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 7-5038-4748-6 | 应用统计学 | 王淑芬 | 32.00 | 38 | 7-5038-5018-9 | 财务管理学实用教程 | 骆永菊 | 42.00 |
| 2 | 7-301-18515-5 | 会计学原理(第 2 版) | 刘爱香 | 30.00 | 39 | 7-5038-5022-6 | 公共关系学 | 于朝晖 | 40.00 |
| 3 | 7-5038-4881-0 | 会计学原理习题与实验 | 齐永忠 | 26.00 | 40 | 7-5038-5013-4 | 会计学原理与实务模拟实验教程 | 周慧滨 | 20.00 |
| 4 | 7-5038-4892-6 | 基础会计学 | 李秀莲 | 30.00 | 41 | 7-5038-5021-9 | 国际市场营销学 | 范应仁 | 38.00 |
| 5 | 7-5038-4896-4 | 会计学原理与实务 | 周慧滨 | 36.00 | 42 | 7-5038-5024-0 | 现代企业管理理论与应用 | 邸彦彪 | 40.00 |
| 6 | 7-5038-4897-1 | 财务管理学 | 盛均全 | 34.00 | 43 | 7-301-13552-5 | 管理定量分析方法 | 赵光华 | 28.00 |
| 7 | 7-5038-4877-3 | 生产运作管理 | 李全喜 | 42.00 | 44 | 7-81117-496-0 | 人力资源管理原理与实务 | 邹　华 | 32.00 |
| 8 | 7-5038-4878-0 | 运营管理 | 冯根尧 | 35.00 | 45 | 7-81117-492-2 | 产品与品牌管理 | 胡　梅 | 35.00 |
| 9 | 7-5038-4879-7 | 市场营销学新论 | 郑玉香 | 40.00 | 46 | 7-81117-494-6 | 管理学 | 曾　旗 | 44.00 |
| 10 | 7-5038-4880-3 | 人力资源管理 | 颜爱民 | 56.00 | 47 | 7-81117-498-4 | 政治经济学原理与实务 | 沈爱华 | 28.00 |
| 11 | 7-5038-4899-5 | 人力资源管理实用教程 | 吴宝华 | 38.00 | 48 | 7-81117-495-3 | 劳动法学 | 李　瑞 | 32.00 |
| 12 | 7-5038-4889-6 | 公共关系理论与实务 | 王　玫 | 32.00 | 49 | 7-81117-497-7 | 税法与税务会计 | 吕孝侠 | 45.00 |
| 13 | 7-5038-4884-1 | 外贸函电 | 王　妍 | 20.00 | 50 | 7-81117-549-3 | 现代经济学基础 | 张士军 | 25.00 |
| 14 | 7-5038-4894-0 | 国际贸易 | 朱廷珺 | 35.00 | 51 | 7-81117-536-3 | 管理经济学 | 姜保雨 | 34.00 |
| 15 | 7-5038-4895-7 | 国际贸易实务 | 夏合群 | 42.00 | 52 | 7-81117-547-9 | 经济法实用教程 | 陈亚平 | 44.00 |
| 16 | 7-5038-4883-4 | 国际贸易规则与进出口业务操作实务 | 李　平 | 45.00 | 53 | 7-81117-544-8 | 财务管理学原理与实务 | 严复海 | 40.00 |
| 17 | 7-5038-4885-8 | 国际贸易理论与实务 | 缪东玲 | 47.00 | 54 | 7-81117-546-2 | 金融工程学理论与实务 | 谭春枝 | 35.00 |
| 18 | 7-5038-4873-5 | 国际结算 | 张晓芬 | 30.00 | 55 | 7-5038-3915-3 | 计量经济学 | 刘艳春 | 28.00 |
| 19 | 7-5038-4893-3 | 国际金融 | 韩博印 | 30.00 | 56 | 7-81117-559-2 | 财务管理理论与实务 | 张思强 | 45.00 |
| 20 | 7-5038-4874-2 | 宏观经济学原理与实务 | 崔东红 | 45.00 | 57 | 7-81117-545-5 | 高级财务会计 | 程明娥 | 46.00 |
| 21 | 7-5038-4882-7 | 宏观经济学 | 蹇令香 | 32.00 | 58 | 7-81117-533-2 | 会计学 | 马丽莹 | 44.00 |
| 22 | 7-5038-4886-5 | 西方经济学实用教程 | 陈孝胜 | 40.00 | 59 | 7-81117-568-4 | 微观经济学 | 梁瑞华 | 35.00 |
| 23 | 7-5038-4870-4 | 管理运筹学 | 关文忠 | 37.00 | 60 | 7-81117-575-2 | 管理学原理与实务 | 陈嘉莉 | 38.00 |
| 24 | 7-5038-4871-1 | 保险学原理与实务 | 曹时军 | 37.00 | 61 | 7-81117-519-6 | 流程型组织的构建研究 | 岳　澎 | 35.00 |
| 25 | 7-5038-4872-8 | 管理学基础 | 于干千 | 35.00 | 62 | 7-81117-660-5 | 公共关系学实用教程 | 周　华 | 35.00 |
| 26 | 7-5038-4891-9 | 管理学基础学习指南与习题集 | 王　珍 | 26.00 | 63 | 7-81117-663-6 | 企业文化理论与实务 | 王水嫩 | 30.00 |
| 27 | 7-5038-4888-9 | 统计学原理 | 刘晓利 | 28.00 | 64 | 7-81117-599-8 | 现代市场营销学 | 邓德胜 | 40.00 |
| 28 | 7-5038-4898-8 | 统计学 | 曲　岩 | 42.00 | 65 | 7-81117-674-2 | 发展经济学 | 赵邦宏 | 48.00 |
| 29 | 7-5038-4876-6 | 经济法原理与实务 | 杨士富 | 32.00 | 66 | 7-81117-598-1 | 税法与税务会计实用教程 | 张巧良 | 38.00 |
| 30 | 7-5038-4887-2 | 商法总论 | 任先行 | 40.00 | 67 | 7-81117-594-3 | 国际经济学 | 吴红梅 | 39.00 |
| 31 | 7-5038-4965-7 | 财政学 | 盖　锐 | 34.00 | 68 | 7-81117-676-6 | 市场营销学 | 戴秀英 | 32.00 |
| 32 | 7-5038-4997-8 | 通用管理知识概论 | 王丽平 | 36.00 | 69 | 7-81117-597-4 | 商务谈判实用教程 | 陈建明 | 24.00 |
| 33 | 7-5038-4999-2 | 跨国公司管理 | 冯雷鸣 | 28.00 | 70 | 7-81117-595-0 | 金融市场学 | 黄解宇 | 24.00 |
| 34 | 7-5038-4890-2 | 服务企业经营管理学 | 于干千 | 36.00 | 71 | 7-81117-677-3 | 会计实务 | 王远利 | 40.00 |
| 35 | 7-5038-5014-1 | 组织行为学 | 安世民 | 33.00 | 72 | 7-81117-800-5 | 公司理财原理与实务 | 廖东声 | 36.00 |
| 36 | 7-5038-5016-5 | 市场营销学 | 陈　阳 | 48.00 | 73 | 7-81117-801-2 | 企业战略管理 | 陈英梅 | 34.00 |
| 37 | 7-5038-5015-8 | 商务谈判 | 郭秀君 | 38.00 | 74 | 7-81117-826-5 | 服务营销理论与实务 | 杨丽华 | 39.00 |

| 序号 | 标准书号 | 书　名 | 主　编 | 定　价 | 序号 | 标准书号 | 书　名 | 主　编 | 定　价 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 75 | 7-81117-824-1 | 消费者行为学 | 甘瑁琴 | 35.00 | 95 | 7-5655-0077-0 | 现代组织理论 | 岳　澎 | 32.00 |
| 76 | 7-81117-828-9 | 审计学 | 王翠琳 | 46.00 | 96 | 7-5655-0081-7 | 市场营销学实用教程 | 李晨耘 | 40.00 |
| 77 | 7-81117-593-6 | 国际金融实用教程 | 周　影 | 32.00 | 97 | 7-5655-0093-0 | 国际商务 | 安占然 | 30.00 |
| 78 | 7-81117-818-0 | 微观经济学原理与实务 | 崔东红 | 48.00 | 98 | 7-5655-0155-5 | 公共关系理论与实务 | 李泓欣 | 45.00 |
| 79 | 7-81117-851-7 | 西方经济学 | 于丽敏 | 40.00 | 99 | 7-5655-0193-7 | 人力资源管理：理论、实务与艺术 | 李长江 | 50.00 |
| 80 | 7-81117-853-1 | 企业战略管理实用教程 | 刘松先 | 35.00 | 100 | 7-5655-0057-2 | 消费者行为学 | 肖　立 | 37.00 |
| 81 | 7-81117-852-4 | 国际商法理论与实务 | 杨士富 | 38.00 | 101 | 7-301-18536-0 | 管理学原理与实务(第2版) | 陈嘉莉 | 43.00 |
| 82 | 7-81117-887-6 | 会计规范专题 | 谢万健 | 35.00 | 102 | 7-301-18653-4 | 会计学原理与实务(第2版) | 周慧滨 | 33.00 |
| 83 | 7-81117-943-9 | 管理会计 | 齐殿伟 | 27.00 | 103 | 7-5655-0302-3 | 西方经济学实用教程 | 杨仁发 | 49.00 |
| 84 | 7-81117-955-2 | 审计理论与实务 | 宋传联 | 36.00 | 104 | 7-301-18798-2 | 国际贸易理论与实务(第2版) | 缪东玲 | 54.00 |
| 85 | 7-81117-958-3 | 金融法学理论与实务 | 战玉锋 | 34.00 | 105 | 7-301-19038-8 | 宏观经济学(第2版) | 蹇令香 | 39.00 |
| 86 | 7-81117-959-0 | 市场营销理论与实务 | 那　薇 | 38.00 | 106 | 7-301-18787-6 | 宏观经济学原理与实务(第2版) | 崔东红 | 57.00 |
| 87 | 7-81117-956-9 | 东南亚南亚商务环境概论 | 韩　越 | 38.00 | 107 | 7-301-19098-2 | 人力资源管理(第2版) | 颜爱民 | 60.00 |
| 88 | 7-81117-972-9 | 新编市场营销学 | 刘丽霞 | 30.00 | 108 | 7-301-19351-8 | 管理运筹学(第2版) | 关文忠 | 39.00 |
| 89 | 7-301-16084-8 | 人力资源管理经济分析 | 颜爱民 | 38.00 | 109 | 7-5655-0370-2 | 企业战略管理 | 代海涛 | 36.00 |
| 90 | 7-5655-0069-5 | 质量管理 | 陈国华 | 36.00 | 110 | 7-5655-0404-4 | 企业财务会计模拟实习教程 | 董晓平 | 25.00 |
| 91 | 7-5655-0063-3 | 管理学实用教程 | 邵喜武 | 37.00 | 111 | 7-301-19400-3 | 成本会计学 | 杨尚军 | 38.00 |
| 92 | 7-5655-0064-0 | 市场营销学 | 王槐林 | 33.00 | 112 | 7-301-19404-1 | 国际贸易(第2版) | 朱廷珺 | 45.00 |
| 93 | 7-5655-0078-7 | 管理学原理 | 尹少华 | 42.00 | 113 | 7-5655-0405-1 | 金融学理论与实务 | 战玉锋 | 42.00 |
| 94 | 7-5655-0061-9 | 高级财务会计 | 王奇杰 | 44.00 | 114 | 7-301-19384-6 | 国际贸易规则与进出口业务操作实务(第2版) | 李　平 | 54.00 |

# 本科电子商务与信息管理类教材

| 序号 | 标准书号 | 书　名 | 主　编 | 定　价 | 序号 | 标准书号 | 书　名 | 主　编 | 定　价 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 7-301-12349-2 | 网络营销 | 谷宝华 | 30.00 | 14 | 7-301-15474-8 | 电子商务实务 | 仲　岩 | 28.00 |
| 2 | 7-301-12351-5 | 数据库技术及应用教程(SQL Server 版) | 郭建校 | 34.00 | 15 | 7-301-15480-9 | 电子商务网站建设 | 臧良运 | 32.00 |
| 3 | 7-301-12343-0 | 电子商务概论 | 庞大连 | 35.00 | 16 | 7-301-15694-0 | 网络金融与电子支付 | 李蔚田 | 30.00 |
| 4 | 7-301-12348-5 | 管理信息系统 | 张彩虹 | 36.00 | 17 | 7-301-16556-0 | 网络营销 | 王宏伟 | 26.00 |
| 5 | 7-301-13633-1 | 电子商务概论 | 李洪心 | 30.00 | 18 | 7-301-16557-7 | 网络信息采集与编辑 | 范生万 | 24.00 |
| 6 | 7-301-12323-2 | 管理信息系统实用教程 | 李　松 | 35.00 | 19 | 7-301-16596-6 | 电子商务案例分析 | 曹彩杰 | 28.00 |
| 7 | 7-301-14306-3 | 电子商务法 | 李　瑞 | 26.00 | 20 | 7-301-16717-5 | 电子商务概论 | 杨雪雁 | 32.00 |
| 8 | 7-301-14313-1 | 数据仓库与数据挖掘 | 廖开际 | 28.00 | 21 | 7-301-05364-5 | 电子商务英语 | 覃　正 | 30.00 |
| 9 | 7-301-12350-8 | 电子商务模拟与实验 | 喻光继 | 22.00 | 22 | 7-301-16911-7 | 网络支付与结算 | 徐　勇 | 34.00 |
| 10 | 7-301-14455-8 | ERP 原理与应用教程 | 温雅丽 | 34.00 | 23 | 7-301-17044-1 | 网上支付与安全 | 帅青红 | 32.00 |
| 11 | 7-301-14080-2 | 电子商务原理及应用 | 孙　睿 | 36.00 | 24 | 7-301-16621-5 | 企业信息化实务 | 张志荣 | 42.00 |
| 12 | 7-301-15212-6 | 管理信息系统理论与应用 | 吴　忠 | 30.00 | 25 | 7-301-17246-9 | 电子化国际贸易 | 李辉作 | 28.00 |
| 13 | 7-301-15284-3 | 网络营销实务 | 李蔚田 | 42.00 | 26 | 7-301-17671-9 | 商务智能与数据挖掘 | 张公让 | 38.00 |

请登录 www.pup6.com 免费下载本系列教材的电子书(PDF 版)、电子课件和相关教学资源。
欢迎免费索取样书，并欢迎到北京大学出版社来出版您的大作，可在 www.pup6.com 在线申请样书和进行选题登记，也可下载相关表格填写后发到我们的邮箱，我们将及时与您取得联系并做好全方位的服务。
联系方式：010-62750667，wangxc02@163.com，huhewhm@126.com，linzhangbo@126.com，欢迎来电来信。